Os Economistas

ADAM SMITH

A RIQUEZA DAS NAÇÕES

INVESTIGAÇÃO SOBRE SUA NATUREZA E SUAS CAUSAS

Com a Introdução de Edwin Cannan

VOLUME I

Apresentação de Winston Fritsch
Tradução de Luiz João Baraúna

APRESENTAÇÃO

I. ADAM SMITH

Adam Smith nasceu em Kirkcaldy, Fifeshire, Escócia, em 1723,[1] filho de uma típica família da classe alta não nobre da época. Seu pai, Adam Smith, era funcionário público que chegou a ocupar postos de certa importância na administração escocesa e sua mãe, Margareth Douglas Smith, descendia de proprietários de terras do condado de Fife.

Da infância de Adam Smith pouco se registra além do fato pitoresco de que, aos quatro anos, quando em visita a seu avô materno, teria sido raptado por um bando de ciganos mas, felizmente, recuperado poucas horas depois. Um evento, entretanto, parece ter marcado seus primeiros anos e define os profundos laços afetivos que quase até o fim de sua vida o uniriam a sua mãe: a morte prematura do pai poucos meses antes do nascimento de Smith, que seria o único filho do casal. Na opinião de contemporâneos íntimos de Smith, Margareth Smith, falecida apenas dois anos antes de sua morte, foi o grande amor do grande filósofo e economista, que nunca se casou.

O início de sua formação acadêmica teve lugar na Universidade de Glasgow, para a qual Adam Smith foi admitido em 1737, após completar sua educação secundária em Kirkcaldy. Dos três anos passados em Glasgow — onde, de acordo com o currículo de Humanidades da época, iniciou o estudo dos clássicos greco-romanos, Matemática, Teologia e Filosofia — o fato mais importante a destacar é a grande influência sobre ele exercida por Francis Hutcheson, um dos maiores teóricos protestantes da Filosofia do Direito Natural, então Professor de Filosofia Moral em Glasgow.[2] Foi em seus cursos — basicamente o que hoje seria considerado uma mistura de Ética, Direito e princípios

1 A data precisa do nascimento de Smith é desconhecida. A data de 5 de junho de 1723 dada por John Rae, um de seus mais famosos biógrafos, como a do nascimento de Smith é, de fato, a de seu batismo. Ver sobre isso VINER, J. *Guide to John Raes's Life of Adam Smith. In:* RAE, J., *Life of Adam Smith*, J. M. Kelley, Nova Yorque, 1965, p. 139.

2 Sobre Hutcheson, ver SCOTT, *W. R. Francis Hutcheson*. Cambridge, 1900. Sua influência intelectual sobre Smith é discutida em seguida.

de Economia, Política Comercial e Finanças Públicas[3] — que Smith iniciou o estudo dos problemas econômicos.

Em 1740, antes de completar os cinco anos então necessários para a graduação em Glasgow, Smith aceita uma bolsa para prosseguir seus estudos em Balliol College, Oxford. Com a provável exceção de um maior refinamento no estudo dos clássicos e de literatura, a experiência em Balliol pouca influência teve sobre sua formação, principalmente devido ao obscurantismo religioso e ao escolasticismo anti-racionalista que ainda impregnava a maioria dos quadros docentes da grande universidade inglesa.[4] Entretanto, aparentemente por pressões familiares, Smith permaneceu em Oxford além do tempo requerido para o bacharelado. Finalmente, como é provável que já houvesse então optado pelo magistério, a falta de estímulo intelectual e, principalmente, o fato de que em Oxford a maioria dos cargos docentes fosse condicionada ao ordenamento religioso — o que a ele decididamente não interessava — fazem com que Smith deixe Balliol em agosto de 1746, retornando à Escócia.

Após dois anos passados com a mãe em Kirkcaldy sem emprego regular, embora procurando uma posição de tutor-acompanhante,[5] Adam Smith ministra, a partir do inverno de 1748/49, uma série de cursos avulsos em Edimburgo. As conferências de Edimburgo, em sua maioria sobre literatura inglesa, embora houvessem culminado em um curso sobre problemas econômicos dado no inverno de 1750/51, no qual já advogava princípios liberais livre-cambistas, ampliam seu círculo de relações intelectuais e granjeam-lhe reputação acadêmica suficiente para que, em janeiro de 1751, seja eleito para a cadeira de Lógica de Glasgow onde lecionava-se, basicamente, retórica e *belles lettres*. Todavia, antes do início do ano letivo em outubro, o súbito adoecimento de Craigie, então professor de Filosofia Moral em Glasgow, resultou em que Smith fosse convidado para assumir interinamente também o ensino dessa disciplina e, com a subseqüente morte de seu titular logo após a efetivação desse arranjo temporário, lhe fosse dada a possibilidade de opção entre as duas disciplinas. Adam Smith decide-se pela cadeira outrora ocupada por Hutcheson, para a qual é eleito em abril de 1752 e é como Professor de Filosofia Moral da Universidade de Glasgow, cargo que irá ocupar ininterruptamente até o início de 1764, que se consolidam tanto sua reputação intelectual como seu interesse acadêmico pela Economia.

3 Para uma discussão mais extensa da estrutura do curso, ver p. 41 *et seqs*.

4 Um episódio da vida de Adam Smith é ilustrativo dessa afirmação. Por haver sido certa vez surpreendido por um membro da Universidade lendo o *Tratado Sobre a Natureza Humana*, de David Hume, o grande historiador e livre-pensador contemporâneo, Smith foi severamente repreendido e teve sua cópia do livro confiscada. Cf. RAE, J. *Op. cit*., p. 24.

5 Era comum que a nobreza britânica, como forma alternativa à educação universitária formal, confiasse a formação superior de seus filhos a preceptores que os acompanhassem às viagens ao exterior, usualmente por um período de dois anos. Os tutores eram regiamente pagos e, na maior parte das vezes, recebiam pensões vitalícias de seus empregadores após o cumprimento da tarefa.

A partir daí o crescimento do renome do jovem professor junto à elite intelectual escocesa é quase imediato e Smith passa a participar ativamente dos debates acadêmicos e políticos da época. É admitido às principais sociedades eruditas escocesas — tais como a Edinburgh Society, para a qual é eleito já em 1752, ou a influente Select Society, da qual é fundador (em 1754), e que reunia intelectuais como o grande David Hume e políticos e economistas práticos eminentes como Lauderdale e Townshend — e publica em periódicos de ampla circulação entre a *intelligentsia* da época, como a *Edinburgh Review*. É dessa época o desenvolvimento da sua profunda amizade e intimidade com Hume, em casa de quem Smith hospedava-se sempre que visitava Edimburgo, e que duraria até a morte de seu amigo em 1776.

O primeiro grande momento de sua carreira literária viria em 1759, com a publicação da *Teoria dos Sentimentos Morais*, parte inicial de um ambicioso projeto literário que pretendia cobrir todas as áreas tratadas em seu curso de Filosofia Moral e que incluiria ainda um tratado sobre princípios de economia e política econômica — o que viria a ser *A Riqueza das Nações* — e um tomo final sobre legislação e jurisprudência, que entretanto nunca seria publicado. Do ponto de vista biográfico, a publicação de seu primeiro tratado filosófico teve conseqüências marcantes. Por um lado a obra, republicada cinco vezes durante a vida do autor, marca o início de sua reputação nacional como pensador de primeira grandeza. Por outro lado, leva Townshend, entusiasmado com a performance de Smith, a decidir confiar-lhe a tutoria de seu enteado, o Duque de Buccleugh, tão logo o jovem duque completasse seus estudos secundários e, em fins de 1763, oferece a Smith uma irrecusável pensão vitalícia de 300 libras anuais, o equivalente ao dobro do salário por ele recebido em Glasgow. Adam Smith renuncia a seu posto na Universidade e parte com Buccleugh no início do ano seguinte para uma viagem de dois anos e meio à França.

Radicado em Toulouse, onde, “para passar o tempo”,[6] começaria a escrever as primeiras notas para sua grande obra, Adam Smith viaja intermitente mas intensamente a partir do segundo semestre de 1764. Visita a região de Bordeaux, realiza um longo *tour* pelo sul da França e permanece dois meses em Genebra, quando conheceu Voltaire, de quem tornou-se profundo e respeitoso admirador. Em dezembro de 1765 mudou-se para Paris, onde Hume — então Secretário da Legação Britânica e figura prestigiadíssima nos círculos oficiais e intelectuais franceses — lhe abre as portas da corte e dos salões. Adam Smith, já reconhecido intelectualmente em Paris desde a publicação da tradução francesa da *Teoria dos Sentimentos Morais* no ano anterior, teria aí a oportunidade de acesso ao restrito grupo dos *économistes* liderados por François Quesnay, o que lhe valeria conhecer a fundo o pensamento fisiocrático — à época, segundo Schumpeter, quase uma *façon de salon*

6 Carta de Smith a Hume, de 5 de julho de 1764, citada *in:* RAE, J. *Op. cit.*, pp. 178-179.

na alta sociedade parisiense. O contato com os fisiocratas e, especialmente, com Turgot — com quem, segundo Condorcet, Smith manteria correspondência por longo período após seu retorno à Grã-Bretanha — teria grande influência sobre aspectos teóricos fundamentais de *A Riqueza das Nações*, então ainda apenas em gestação, conforme discutido mais abaixo.

Sua estada na França interrompe-se brusca e tragicamente em outubro de 1766 com o assassinato do irmão mais moço de Buccleugh, também sob sua custódia desde fins de 1764, o que o obriga a retornar imediatamente a Londres, onde permanece por seis meses em companhia de Townshend. Durante esse período Smith prepara uma nova edição ampliada de seu primeiro livro, usa o rico acervo bibliográfico londrino para completar anotações para seu segundo livro e assessora seu anfitrião, agora Ministro da Fazenda e dedicado à solução dos candentes problemas relacionados à política fiscal a ser adotada para as colônias americanas. Por fim, aparentemente por discordar do desastroso projeto de Townshend de impor uma tributação adicional sobre as importações americanas de chá e que levaria as colônias à rebelião,[7] Smith deixa Londres, retornando à sua cidade natal.

Em Kirkcaldy, Adam Smith permaneceria seis anos quase exclusivamente absorvido pela composição de sua *magnum opus*. Em fins de 1773, completado o manuscrito, viaja novamente para Londres para tratar de sua publicação e receber o título de *Fellow* da Royal Society, para a qual havia sido eleito alguns anos antes. Entretanto, os pequenos retoques que ainda pretendia fazer no manuscrito acabaram resultando em extensas modificações aos capítulos históricos e adições aos abundantes exemplos práticos que ilustram a obra. Finalmente, a 9 de março de 1776, vem à luz *A Riqueza das Nações*.

A julgar pela enorme influência que *A Riqueza das Nações* viria a ter como ponto de partida obrigatório inquestionável para o estudo da Economia ao longo de quase todo o século XIX, o impacto imediato de sua publicação não é impressionante. Embora saiba-se que sua primeira edição esgotou-se em seis meses, a tiragem dessa edição é desconhecida e sua repercussão não parece ter ido além do círculo restrito de intelectuais iniciados e políticos esclarecidos. A obra só é mencionada pela primeira vez com peso de autoridade em debates parlamentares por Pitt — o famoso ministro liberal, que havia conhecido Smith em 1787 e se dizia seu discípulo — em 1792. Pouco a pouco, entretanto, apesar da reação conservadora após o início das guerras napoleônicas contra a nova economia e seu uso dos "princípios franceses" do racionalismo liberal, o livro firma seu prestígio e, antes do limiar do novo século, nove edições inglesas já haviam sido dadas a público. Sua difusão no exterior também acelera-se: em 1800 já estavam disponíveis várias edições americanas, versões em francês, alemão, italiano, dinamarquês

7 Sobre isso, ver SCOTT, W. R. "Adam Smith at Downing Street". *In: Economic History Review*, 1935.

e, mesmo tendo sido inicialmente proibida na Espanha "por sua baixeza de estilo e pela indefinição de seus princípios morais",[8] em espanhol.

Adam Smith, entretanto, não viveria o bastante para testemunhar a lenta mas avassaladora influência de seu grande tratado. Logo após a publicação de *A Riqueza das Nações* ele retorna a Kirkcaldy e, em 1777, é nomeado para um alto cargo na administração aduaneira escocesa. Muda-se então com sua mãe para Edimburgo onde, em Panmure House, sua residência definitiva, cercado por seus mais de 3 mil livros,[9] vive uma existência pacata de funcionário público, interrompida esporadicamente por consultas oficiais sobre questões de política comercial e fiscal e enriquecida apenas pelo trabalho intermitente na preparação de adições e correções às sucessivas edições de suas obras. Em 1787 recebe o que seria a última grande honraria de sua vida ao ser nomeado Reitor da Universidade de Glasgow, cargo que ocupa por dois anos consecutivos. Por fim, já após seu retorno permanente a Edimburgo, Adam Smith adoece e vem a falecer em 17 de julho de 1790, aos 67 anos de idade.

2. A Riqueza das Nações

A importância da grande obra econômica de Adam Smith é usualmente definida pelos efeitos de sua influência como, alternativamente, o marco do início do enfoque científico dos fenômenos econômicos ou a Bíblia da irresistível vaga livre-cambista do século XIX. Embora ambas as definições sejam apropriadas, é interessante que, preliminarmente à discussão desses aspectos metodológicos e políticos de *A Riqueza das Nações*, seja apresentado um roteiro de seus principais aspectos teóricos e normativos de modo a fornecer ao leitor uma visão integrada do conjunto de suas proposições analíticas, das quais a obra deriva sua característica adicional de fonte dos paradigmas teóricos sobre os quais foi construída a Economia Política clássica.

Do ponto de vista formal, a teoria econômica apresentada em *A Riqueza das Nações* é essencialmente uma teoria do crescimento econômico cujo cerne é clara e concisamente apresentado em suas primeiras páginas: a riqueza ou o bem-estar das nações é identificado com seu produto anual *per capita* que, dada sua constelação de recursos naturais, é determinado pela produtividade do trabalho "útil" ou "produtivo" — que pode ser entendido como aquele que produz um excedente de valor sobre seu custo de reprodução — e pela relação entre o número de trabalhadores empregados produtivamente e a população total. Embora Smith atribuísse explicitamente maior importância ao primeiro desses determinantes como fator causal, a dinâmica de seu modelo de crescimento pode ser melhor entendida em termos do que Myrdal ba-

8 RAE, J. *Op. cit.*, pp. 360-361.
9 Sobre a biblioteca de Adam Smith, ver YANAIHARA, *Y. A Full and Detailed Catalogue of Books which Belonged to Adam Smith*, Londres, 1961; ou o excelente ensaio de VINER, Jacob. *In:* VINER, J. *Op. cit.*, p. 117 *et seqs.*

tizou de um processo de "causalidade circular cumulativa" e, em seus traços essenciais, consiste no seguinte: o crescimento da produtividade do trabalho, que tem origem em mudanças na divisão e especialização do processo de trabalho, ao proporcionar o aumento do excedente sobre os salários permite o crescimento do estoque de capital, variável determinante do volume de emprego produtivo; a pressão da demanda por mão-de-obra sobre o mercado de trabalho, causada pelo processo de acumulação de capital, provoca um crescimento concomitante dos salários e, pela melhora das condições de vida dos trabalhadores, da população; o aumento paralelo do emprego, salários e população amplia o tamanho dos mercados que, para um dado estoque de capital, é o determinante básico da extensão da divisão do trabalho, iniciando-se assim a espiral de crescimento.

Da representação esquemática esboçada acima não se deve inferir, entretanto, que Smith sustentasse uma visão essencialmente otimista do processo de crescimento a longo prazo. Segundo ele, o crescimento econômico não somente dependeria de fatores institucionais que afetassem tanto a propensão a investir — como a existência de garantias à propriedade e os regimes legais ou consuetudinários de posse e uso da terra — quanto a extensão do mercado — como a existência de restrições ao comércio — mas, ainda que sob sistemas ideais de Governo, não deveria sustentar-se indefinidamente. O estado estacionário, no qual a acumulação líquida de capital tenderia a desaparecer, embora logicamente não necessário, era visto por ele como resultado inevitável da redução da taxa de lucro — incentivo básico à acumulação — pela exaustão das oportunidades de investimento e pelo crescimento dos salários conseqüente a um rápido e sustentado aumento do estoque de capital.

A estrutura teórica de seu "modelo" de crescimento é cuidadosamente desenvolvida nos dois primeiros dos cinco livros em que se divide a obra. O Livro Primeiro discute os determinantes do crescimento da produtividade do trabalho e da distribuição funcional da renda, que regulam o excedente total disponível e, portanto, o potencial de acumulação de capital. Dada a importância atribuída por Smith à divisão social do trabalho, o Livro se inicia com a discussão de sua relação com a propensão inata do homem à troca e com o processo de crescimento econômico (Capítulos I e II) e dos limites impostos à sua extensão (Capítulo III). A relação direta notada por Smith entre a divisão do trabalho e o grau de mercantilização das relações econômicas leva ao estudo das conseqüências da difusão do uso da moeda como meio de troca (Capítulo IV). A introdução da moeda como numerário geralmente aceito coloca o problema da comparação intertemporal de valores e a necessidade da discussão das diferenças entre preços nominais e reais (Capítulo V). A teoria dos preços é apresentada em seguida (Capítulos VI e VII), distinguindo-se o preço *de mercado*, determinado pela interação instantânea entre "demanda efetiva" e oferta, e o que Smith

chama de preço *natural*[10] equivalente aproximado do preço normal de longo prazo da microeconomia marshalliana —, que é a medida de valor relevante para a análise do processo de crescimento desenvolvida na obra, determinado pela soma dos níveis naturais das remunerações do trabalho, do capital e da terra envolvidos no processo produtivo de cada mercadoria. Os preços de mercado e os preços naturais estão, contudo, intimamente relacionados: na ausência de imobilidade de capital (por efeito, por exemplo, de restrições legais ou insuficiência de informação) os preços de mercado gravitam estavelmente em torno dos preços naturais sob a influência de inúmeros fatores conjunturais mas, ao longo de um período suficientemente longo de tempo, devem ser suficientes para cobrir a remuneração normal dos fatores de produção empregados.

É interessante notar nesse ponto que, embora acessória à preocupação central da obra, a teoria do valor apresentada em *A Riqueza das Nações* iluminou sob vários ângulos o fenômeno da formação de preços. Por um lado, na análise da inter-relação dos preços naturais e de mercado, Smith elaborou o fundamento da teoria da dinâmica de mercado, incorporada pelos economistas clássicos e refinada posteriormente por Marshall, isto é, a noção de que o ajustamento de oferta e demanda se dá através de variações no emprego dos fatores — no caso da teoria de Smith e dos clássicos, essencialmente do capital — provocadas pelo efeito de excessos ou insuficiências de oferta, via preços, sobre suas remunerações, introduzindo, de passagem, a noção do papel fundamental dos preços para a alocação de recursos. Por outro lado, a teoria do valor de Adam Smith provoca o abandono da análise, então tradicional, do fenômeno do valor de troca apoiada em considerações sobre demanda/valor de uso e escassez, cuja utilidade é confinada por Smith ao estudo dos preços de mercado, e é o ponto de partida do enfoque clássico do valor baseado em custos de produção, que revela a ligação direta existente entre o sistema de preços e os fenômenos da produção e distribuição. Esse enfoque do problema da formação de preços dominaria completamente o pensamento econômico até a revolução marginalista-utilitarista de um século depois.

A formulação da teoria do preço natural se completa com o estudo dos níveis naturais de remuneração dos fatores. A determinação dos salários, discutida no Capítulo VIII, resulta, como indicado acima, da interação entre investimento e população. Os lucros, analisados no Capítulo IX, são determinados pelo tamanho do estoque de capital dada uma taxa exógena de juros, ajustada para levar em conta o risco empresarial. O Capítulo X discute os diferenciais de salários e lucros existentes em diferentes empregos de trabalho e capital e, finalmente, a renda da terra, entendida como um excedente determinado pelo preço dos produtos do solo, dados os níveis de salários e lucros, é analisada

10 Sobre o conteúdo filosófico do adjetivo *natural* em Smith, ver item 3.

no Capítulo XI. Esse capítulo, que conclui o Livro Primeiro, contém ainda uma longa digressão empírica, associada aos problemas teóricos discutidos no Capítulo V, sobre as variações históricas do valor dos metais nos quatro séculos anteriores.

Nenhum comentário sobre o Livro Primeiro de *A Riqueza das Nações* pode omitir menção às inconsistências formais da análise do valor nele apresentada, fruto da profunda imprecisão verbal de Smith em seu Capítulo V e fonte de controvérsias que tornaram ainda mais obscura a essência da teoria smithiana dos preços. A origem dessas controvérsias é a famosa crítica de Ricardo à afirmativa feita por Smith no Capítulo V de que o valor de um bem é igual à quantidade de trabalho pela qual ele pode ser trocado ou *comandar* indiretamente, como inconsistente com a teoria do valor trabalho — pela qual o valor de troca de um bem é determinado pela quantidade direta e indireta de trabalho necessária à sua produção — segundo ele defendida por Smith em outros pontos da obra.[11] De fato, uma leitura atenta do Capítulo V, onde Smith discute a influência das flutuações no valor do dinheiro sobre os preços reais e nominais das mercadorias, mostra que, embora proponha o uso do trigo como deflator por razões empíricas,[12] defende categoricamente a idéia de que a única medida invariante do valor de um bem é a quantidade de trabalho despendida em sua produção, com base na hipótese psicológica da invariabilidade da "desutilidade" ou custo real do trabalho para o trabalhador.[13] Dessa hipótese, e do fato de que Smith ali conduz a análise com referência a uma economia de produtores individuais, na qual o processo de troca é motivado apenas pela conveniência da divisão social do trabalho, resulta que uma dada quantidade de um bem só possa vir a ser trocada por quantidades de outros bens que seu vendedor suponha conter uma quantidade de trabalho equivalente à necessária à sua produção.[14] É esse resultado que o leva a afirmar que o valor de um bem é sempre igual à quantidade de trabalho, que ele pode comprar, ou ser trocado, ou "comandar". É claro, contudo, que essa afirmativa é inconsistente com a realidade de uma economia caracterizada pela apropriação privada dos meios de produção e trabalho assalariado, onde a produção não vise somente a troca mas o lucro, e, portanto, com a análise do valor natural feita por Smith no capítulo seguinte. A validade da proposição, nesse contexto, necessitaria, como notou Ricardo, da hipótese institucionalmente absurda de que os trabalhadores se apropriassem do valor total do produto. Deve ser notado, entretanto, que essa afir-

11 Para a crítica de Ricardo, ver RICARDO, D. *Princípios de Economia Política e Tributação.* São Paulo, Abril S.A. Cultural e Industrial, 1982, capítulo I.

12 Para uma interessante interpretação das razões que o levaram a fazer essa proposta, ver SYLOS-LABINI, P. "Competiton: The Product Markets". *In:* WILSON, T. e SKINNER, A. S. (eds.). *The Market and the State: Essays in Honour of Adam Smith*, Oxford, 1976, p. 204 *et seqs.*

13 Ver p. 93.

14 Id.

mativa destacada por Ricardo e ainda erradamente apresentada por alguns autores como sendo a teoria do valor de Smith, não constitui sequer uma *teoria* dos preços, pois não se refere ao que determina os preços, ou seja, nenhuma explicação é dada sobre *por que* o valor de um bem deve ser tal que possa ser trocado por uma dada quantidade de trabalho. Além disso, apesar das imprecisões verbais, o comentário equívoco de Smith sobre o custo real do trabalho como medida de valor de troca não deve ser tomado como evidência de sua aceitação do princípio quantitativo de determinação dos preços característicos da teoria do valor trabalho. Uma simples inspeção das páginas iniciais do Capítulo VI é suficiente para evidenciar que Smith restringe a validade da teoria do valor trabalho aos limites quase pré-históricos dos "estados rudes e primitivos da sociedade", onde não teria ainda ocorrido significativa acumulação de capital ou apropriação privada da terra e de que sua verdadeira teoria do valor é baseada em custos de produção e fundamenta-se na noção de que em "sociedades civilizadas" a remuneração do capital e da terra influencia a formação dos preços. A controversa afirmativa do Capítulo V pode ser interpretada, como sugere Meek, apenas como uma proposição qualitativa e abstrata sobre o trabalho como *fonte* do valor no sentido de que o valor de troca de mercadorias surge em sociedades caracterizadas pelo intercâmbio dos produtos de indivíduos, somente em virtude do fato de serem elas resultantes do trabalho desses indivíduos.[15]

O Livro Segundo analisa as condicionantes e características da acumulação de capital, que determina a oferta de emprego produtivo e sua distribuição setorial, e contém a maior parte da teoria monetária de Smith. No Capítulo I é apresentada e ilustrada a divisão analítica, tornada clássica posteriormente, entre capital fixo e circulante. O papel da moeda e do crédito na circulação de mercadorias e na acumulação de capital é estudado no Capítulo II. No Capítulo III, o mais importante do Livro Segundo sob o aspecto teórico, é discutido o conceito de trabalho produtivo e articulada a proposição de que é o volume de poupanças, limitado pelo volume do excedente gerado acima das necessidades de auto-reprodução do sistema econômico e determinado pela parcimônia dos agentes produtivos, a causa imediata do aumento do estoque de capital; como Smith sugere implicitamente que a cada ato de poupança está associada uma decisão de investimento, os problemas de insuficiência de demanda efetiva são ignorados por hipótese. O Capítulo IV apresenta a teoria dos juros e o Capítulo V conclui com uma análise factual e algo idiossincrática da produtividade do capital em diferentes setores.

O Livro Terceiro contém uma síntese abrangente da evolução econômica da humanidade, muito influenciada pela longa *História da Ingla-*

15 MEEK, R. L. *Studies in the Labour Theory of Value*, 2ª ed., Londres, 1973, p. 62.

terra de Hume, e constitui, no contexto da obra, o teste empírico-histórico da teoria do crescimento econômico apresentada anteriormente.

Por fim, os Livros Quarto e Quinto enfeixam as proposições normativas, de legislação e política econômica. No primeiro, Smith discute longamente os fundamentos das políticas comercial e colonial mercantilistas, de onde emerge sua crítica devastadora sobre a racionalidade econômica da superestrutura jurídica do antigo sistema colonial (Capítulos I a VIII) e conclui com considerações sobre as propostas dos fisiocratas (Capítulo IX), onde Adam Smith não esconde sua enorme simpatia e respeito intelectual, embora qualificado, pela escola francesa. O Livro Quinto trata de política fiscal, analisando as políticas de gasto público, onde desenvolve interessante discussão das vantagens e desvantagens da intervenção do Estado em diferentes áreas de atividade (Capítulo I), de tributação (Capítulo II) e, finalmente, da dívida pública (Capítulo III).

3. O Homem e a Obra em Perspectiva Histórica

A obra econômica de Adam Smith é tão profundamente impregnada pelas preconcepções filosóficas correntes na Inglaterra do período das luzes e pelo cenário econômico da época em que foi concebida que, passados mais de dois séculos da publicação de *A Riqueza das Nações*, é impossível avaliar corretamente sua contribuição intelectual sem referência a essas influências.

Um entendimento preciso da filosofia e do método subjacentes a *A Riqueza das Nações* requer que se recuperem os traços essenciais da formação intelectual extremamente eclética de Smith. A influência original e mais marcante sobre Smith foi a de seu mestre Hutcheson, herdeiro em linha direta de sucessão dos filósofos protestantes, como Grotius e Pufendorf, da Filosofia do Direito Natural. Para os propósitos da presente discussão, o jusnaturalismo pode ser definido como uma teologia racionalista que afirma existir uma ordem natural e harmônica do universo, de origem divina mas revelada pela razão, da qual se podem derivar princípios morais e de direito a partir da noção de que a ordem natural inclui normas éticas às quais a conduta individual e a legislação devem obedecer para o cumprimento da vontade divina. Entretanto, apesar de ser questionável que o traço unificador da concepção de mundo de Smith deriva da Filosofia do Direito Natural, ele veio a divergir das formulações mais ortodoxas do jusnaturalismo em dois importantes sentidos. Por um lado, influenciado diretamente por seu amigo Hume e inspirado na ciência experimentalista inglesa e na obra de Montesquieu, Smith abandonou o método racionalista do jusnaturalismo tradicional por uma metodologia essencialmente empiricista, isto é, pela noção de que a ordem natural subjacente à organização do universo não podia ser apreendida aprioristicamente através apenas do raciocínio abstrato dedutivo, mas que sua revelação deveria proceder através da construção de "sistemas" ou modelos baseados em princípios gerais obtidos por indução de observações empíricas, a partir dos quais a lógica dos fenômenos universais poderia ser casual ou racionalmente

deduzida.[16] Por outro lado, já na *Teoria dos Sentimentos Morais*, Smith afasta-se decisivamente da componente altruísta do jusnaturalismo de Hutcheson no que concerne à análise da ética das relações econômicas, propondo em seu lugar a justificativa moral da defesa do interesse próprio nessa esfera das relações humanas, com base na idéia de que da busca do interesse individual resultam benefícios sociais, noção já exposta de forma contundente por Mandeville em sua *Fábula das Abelhas*, publicada entre 1714 e 1729.

É da conjugação dessas influências filosóficas e metodológicas que emergem duas concepções pioneiras e revolucionárias contidas em *A Riqueza das Nações*. A primeira é a análise dos fenômenos econômicos como manifestações de uma ordem natural a eles subjacente, governada por leis objetivas e inteligíveis através de um sistema coordenado de relações causais. Dessa noção de *sistema* econômico, partilhada por Smith apenas com os fisiocratas, dentre seus contemporâneos, resultou nada menos do que a elevação da Economia à categoria de ciência, por identidade de método e fundamento filosófico com as ciências naturais existentes, rompendo com a tradição metafísica e com a polêmica empiricista vulgar que caracterizam, respectivamente, os escritos econômicos escolásticos e mercantilistas anteriores. A segunda é a doutrina segundo a qual essa ordem natural requer, para sua operação eficiente, a maior liberdade individual possível na esfera das relações econômicas, doutrina cujos fundamentos racionais são derivados de seu sistema teórico, já que o interesse individual é visto por ele como a motivação fundamental da divisão social do trabalho e da acumulação de capital, causas últimas do crescimento do bem-estar coletivo. Deve-se notar entretanto que, ao contrário do que sugerem tanto a lógica obscura da crítica radical vulgar quanto a exegese ideológica liberal-conservadora contemporânea, a defesa qualificada que Smith faz ao *laissez-faire* não o classifica nem como apóstolo do interesse burguês e pregador da harmonia de interesses entre as classes sociais como querem os primeiros, nem como defensor empedernido da iniciativa privada e inimigo à *outrance* da interferência do Estado, como querem os últimos. Mesmo uma leitura perfunctória da obra é suficiente para revelar, de um lado, a flagrante simpatia com que Smith se refere aos economicamente desprotegidos e seu reconhecimento explícito das contradições de classe[17] e, de outro lado, sua ênfase nos limites impostos à liberdade econômica por princípios naturais de justiça e suas opiniões sobre a ampla gama de serviços úteis mas não atraentes para a iniciativa privada que caberia ao Estado prover.[18] A doutrina da liberdade natural de Adam Smith é dirigida, isto sim, contra as interferências da legislação e

16 Sobre esse aspecto da evolução do pensamento filosófico de Smith, ver BITTERMANN, H. J. "Adam Smith's Empiricism and the Law of Nature". *In: Journal of Political Economy*, 1940.

17 Ver p. 223 *et seqs*.

18 Ver Capítulo I. Livro Quinto.

das práticas exclusivistas características do mercantilismo que, segundo ele, restringem a operação benéfica da lei natural na esfera das relações econômicas. É disso que a doutrina derivou seu apelo político e veio a constituir-se no fundamento teórico do programa dos estadistas livre-cambistas em todo o mundo que, no século seguinte, acabaria por reduzir a ruínas o ordenamento jurídico da antiga ordem econômica internacional.

A análise, feita acima, das influências filosóficas sofridas por Smith, conquanto permita entender o método por ele adotado e a coerência abstrata entre o sistema teórico e as proposições normativas liberais contidas em *A Riqueza das Nações*, é insuficiente para explicar as características do modelo econômico apresentado na obra, isto é, a escolha do crescimento econômico como variável a ser explicada e a especificação teórica das relações entre as principais variáveis do modelo. Parte dos nexos de sua construção teórica deriva, é claro, de influências de outros economistas. Smith, como qualquer autor, simplesmente se utilizou do avanço proporcionado pelos trabalhos de seus predecessores. Por exemplo, a essência de sua teoria dos diferenciais de salários em diferentes ocupações é de Cantillon; grande parte da teoria monetária apresentada no Livro Segundo deriva de Hume, Harris e Davenant; suas discussões sobre comércio internacional e tributação devem muito a Hume e Petty, respectivamente; a noção fundamental da importância da divisão do trabalho para o progresso material, já formulada por Locke e Petty, Smith recebeu de Hutcheson; e aos fisiocratas Adam Smith deve nada menos do que (i) a percepção da importância do estudo da distribuição funcional da renda em ligação com a formação de preços,[19] parte essencial da teoria do valor exposta em *A Riqueza das Nações*, (ii) a libertação da noção mercantilista de que a riqueza ou o bem-estar potencial depende do estoque de metais ou do balanço comercial do país, em favor da noção moderna de produto e renda, (iii) o conceito de trabalho produtivo, embora aqui Smith se desvencilhasse da doutrina fisiocrática de produtividade exclusiva da agricultura, e (iv) a idéia de um fluxo circular de renda e produto.[20]

19 Isso foi evidenciado com a descoberta e publicação por Cannan, em 1896, de um conjunto de notas de aula tomado por um aluno de Adam Smith em Glasgow, portanto antes de sua viagem à França, que não contém qualquer referência a problemas distributivos e onde a teoria dos preços ainda segue a linha, por ele herdada de Hutcheson, de análise baseada em escassez e "demanda efetiva". Ver SMITH, A. *Lectures on Justice, Police, Revenue and Arms delivered in the University of Glasgow Reported by a Student in 1763*. CANNAN, Edwin (ed.) Oxford, 1896.

20 A influência de Turgot sobre a teoria do capital de Smith, também deve ser mencionada como uma possibilidade. O argumento de Cannan de que as teorias do capital de Smith e Turgot, embora similares, foram desenvolvidas independentemente, não deve ser tomado como definitivo pois, como mostrado por Viner, antes da publicação de *A Riqueza das Nações*, Smith já possuía os números das *Éphémérides du Citoyen*, o jornal dos fisiocratas onde a teoria de Turgot foi primeiro publicada. Ver VINNER, J. *Op. cit.*, pp. 131-132. De qualquer modo, não há dúvida de que a idéia de que a poupança resulta de decisões de adiar o consumo e proporciona o crescimento do estoque de capital é de origem francesa. Ver, sobre isso, também GROENEWEGEN, P. D. "Turgot and Adam Smith". *In: Scottish Journal of Political Economy*, 1969.

Entretanto, dado o método essencialmente empiricista de Smith, os traços essenciais de seu modelo — a ênfase no crescimento econômico como o fenômeno a ser explicado e o crescimento de produtividade e acumulação de capital como suas causas finais — devem ser buscados nos fatos da história econômica da Inglaterra e da Baixa Escócia no século XVIII, onde o excelente desempenho da agricultura, a substancial melhoria do sistema de transporte e o grande crescimento da indústria têxtil rural, das manufaturas e do comércio propiciaram um progresso material sem precedentes. Glasgow, onde Smith passou a maior parte de sua vida adulta antes de iniciar a composição de sua grande obra, recebeu ainda o estímulo adicional da abertura dos mercados coloniais ingleses a mercadorias escocesas após a união da Escócia ao Governo de Westminster na primeira década do século, que transformou a região do estuário do Clyde no maior empório europeu de tabaco e proporcionou o desenvolvimento do núcleo da futura grande siderurgia escocesa e de inúmeras outras indústrias.

Smith não ficou alheio a essa transformação. Grande parte de seu círculo de amizades em Glasgow era composta de homens de negócio da região[21] e não é difícil, portanto, identificar na percepção direta dos fenômenos que acompanharam o processo acelerado de crescimento econômico britânico — aumento de produtividade, acumulação de capital, melhoria dos padrões de vida e crescimento populacional — a fonte de inspiração empírica de sua obra. Seu toque genial decorre, entretanto, da percepção das conseqüências *analíticas* da paralela e acelerada generalização dos métodos capitalistas de organização da produção, do progressivo aumento da competição e da maior mobilidade de capital entre as diferentes ocupações: o surgimento do lucro na agricultura e na transformação industrial como forma estável e quantitativamente significativa do excedente e *teoricamente distinta* das outras parcelas distributivas no que concerne a sua formação, e o papel da taxa de lucro na orientação dos investimentos como peça essencial do ajustamento dinâmico nesse novo contexto. É a incorporação desses fatos históricos em uma teoria do lucro e da alocação de capital em seu modelo que constitui a grande contribuição de Smith ao desenvolvimento da Economia Política clássica e o traço distintivo entre Smith e outros economistas do período final do mercantilismo — como Steuart, que associava os lucros aos ganhos comerciais, Petty, que os incorporava à renda, ou Hume e Cantillon, que os identificavam analiticamente com os salários — ou os fisiocratas, que simplesmente ignoravam sua existência, identificando o excedente sobre os salários com a renda fundiária. Essa teoria, como outras proposições teóricas revolucionárias na história do pensamento econômico, não poderia ser postulada antes que se explicitassem certos fenômenos sócio-econômicos cuja explicação motiva o surgimento de novos paradigmas teóricos. Nesse sentido, con-

21 Sobre isso, ver SCOTT, W. R. "Adam Smith and the Glasgow Merchants". *In: The Economic Journal*, 1934.

siderada em perspectiva histórica, *A Riqueza das Nações* não é somente produto de um intelecto poderoso e do fermento intelectual do Iluminismo inglês, mas é também produto do desenvolvimento histórico do capitalismo.

4. SMITHIANA

A seção conclusiva deste breve ensaio introdutório tem a intenção de fornecer uma orientação bibliográfica inicial ao leitor interessado em prosseguir no estudo da obra de Adam Smith. A edição moderna das obras completas de Smith é a The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, patrocinada pela Universidade de Glasgow e editada pela Oxford University Press para comemorar o bicentenário da publicação de *A Riqueza das Nações*. A coleção reúne *The Theory of Moral Sentiments* (ed. por D. D. Raphael e A. L. Macfie), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (ed. por R. H. Campbell, A. S. Skinner e W. B. Todd), *Essays on Philosophical Subjects* (ed. por W. P. D. Wightman), *Lectures on Rethoric and Belles Lettres* (ed. por J. C. Bryce), *Lectures on Jurisprudence* (ed. por R. L. Meek, D. D. Raphael e P. G. Stein) que apresenta, além das notas das aulas de Smith descobertas e publicadas por Cannan em 1896, um conjunto inédito de notas de aula descobertas por J. M. Lothian em Aberdeen em 1958 e fragmentos de escritos econômicos de Adam Smith anteriores à publicação de *A Riqueza das Nações*, *Correspondence of Adam Smith* (ed. por E. C. Mossner e I. S. Ross) e é acompanhada por uma nova *Life of Adam Smith*, escrita por I. S. Ross e por uma coletânea de ensaios sobre a obra de Adam Smith, *The Market and the State: Essays in Honour of Adam Smith* (ed. por T. Wilson e A. S. Skinner).

Para a localização da obra de Smith no contexto do pensamento econômico e filosófico de sua época, a Parte II de J. A. Schumpeter, *History of Economic Analysis*, Londres, 1954, ainda não tem rival, assim como para uma visão de conjunto da obra econômica de Smith o artigo de E. Cannan, "Adam Smith as an Economist", *in: Economica*, 1926, ainda é um clássico.

As origens e a evolução do pensamento filosófico e do método de Smith são discutidas em dois artigos de O. H. Taylor, "Economics and The Idea of Natural Laws" e "Economics and the Idea of Jus Naturale", *in: Quarterly Journal of Economics*, 1929-1930; por J. Viner, em "Adam Smith and Laissez-Faire", *in:* Viner, J., *The Long View and the Short*, Glencoe, 1958; por W. F. Campbell em "Adam Smith's Theory of Justice, Prudence and Beneficence", *in: American Economic Review* (supl.), 1967; por N. Devletogou em "Montesquieu and the Wealth of Nations", *in: Canadian Journal of Economics*, 1963; por A. S. Skinner em "Economics and History: The Scottish Enlightenment", *in: Scottish Journal of Political Economy*, 1965, e no artigo de Bittermann citado no item 3, acima.

A teoria smithiana do crescimento econômico, sua relação com

teorias contemporâneas e sua influência sobre o pensamento clássico são apresentadas de forma simples e magistral por Lord Robbins em *The Theory of Economic Development in the History of Economic Thought*, Londres, 1968. A evolução da noção smithiana de valor na direção de uma teoria de custos de produção é discutida por H. M. Robertson e W. L. Taylor em "Adam Smith's Approach to the Theory of Value", *in: The Economic Journal*, 1957. As teorias da distribuição apresentadas por Smith e sua influência sobre o pensamento clássico inglês são analisadas em E. Cannan, *A History of the Theories of Production and Distribution from 1776 to 1848*, 3ª edição, Londres, 1917. A noção de competição exposta em *A Riqueza das Nações*, que difere em vários aspectos da noção moderna de competição perfeita, é discutida por P. J. McNulty em "A Note on the History of Perfect Competition", *in: Journal of Political Economy*, 1967.

As teorias do comércio internacional de alguns predecessores livre-cambistas e sua influência sobre Adam Smith são discutidas em J. Viner, *Studies in the Theory of International Trade*, e a questão da influência dos fisiocratas é analisada por R. L. Meek, em *The Economics of Phisiocracy*, Londres, 1962.

O leitor deve precaver-se, entretanto, de que as referências exegéticas citadas acima formam apenas uma amostra extremamente seletiva da vastíssima literatura sobre a obra de Smith[22] e de que *A Riqueza das Nações* ilustra de forma perfeita o dito usual de que, no estudo da história do pensamento econômico, nada substitui o original.

Winston Fritsch

WINSTON FRITSCH

(Rio de Janeiro, 1947 -) é Professor e Pesquisador do Departamento de Economia da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro e Professor da Faculdade de Economia e Administração da Universidade Federal do Rio de Janeiro, da qual foi Diretor.

22 Uma extensa bibliografia de 450 itens, publicada por 1950 por B. Franklin e F. Cordasco omite, segundo Blaug, várias referências. Ver BALUG, M. *Economic Theory in Retrospect*. Londres, 1961. p. 65. Desde então, especialmente por ocasião do bicentenário da publicação de *A Riqueza das Nações*, vieram à luz inúmeros outros trabalhos.

A Riqueza das Nações*

Investigação Sobre sua Natureza e suas Causas

Com a Introdução de Edwin Cannan

Volume I

Tradução de Luiz João Baraúna

* Traduzido de SMITH, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Edited by Edwin Cannan. Dois volumes em um. Chicago, The University of Chicago Press, 1976. (N. do E.)

INTRODUÇÃO DE EDWIN CANNAN

A 1ª edição de *A Riqueza das Nações* foi publicada em 9 de março[23] de 1776, em dois volumes *in-quarto*, sendo que o primeiro deles, contendo os Livros Primeiro, Segundo e Terceiro, tem 510 páginas de texto, e o segundo, que contém os Livros Quarto e Quinto, 587. A página do título descreve o autor como sendo "Adam Smith, LL. D. e F. R. S., ex-professor de Filosofia Moral na Universidade de Glasgow". A edição não tem prefácio nem índice. Os itens que compõem o conteúdo integral da obra constam no início do Volume I. O preço era de 1 libra e 16 xelins.[24]

A 2ª edição foi publicada no início de 1778, sendo vendida ao preço de 2 libras e 2 xelins.[25] A aparência difere pouco da 1ª edição. A paginação das duas edições coincide quase por inteiro, e a única diferença bem visível é que o índice de matérias, na 2ª edição, está dividido entre os dois volumes. Todavia, há grande número de pequenas diferenças entre a 1ª e a 2ª edição. Uma das menores, a alteração de "antigo" para "atual",[26] chama nossa atenção para o fato curioso de que, escrevendo antes da primavera de 1776, Adam Smith considerou seguro escrever "os últimos distúrbios",[27] referindo-se aos distúrbios americanos. Não podemos dizer se ele achava que os distúrbios já haviam efetivamente ocorrido ou se somente podia supor com segurança que ocorreriam antes que o livro saísse do prelo. Uma vez que "distúrbios presentes" também ocorre perto de "últimos distúrbios",[28] podemos talvez conjecturar que, ao corrigir as provas no inverno de 1775/76, tenha mudado de opinião e só deixou escapar "últimos" por engano. Grande parte das alterações são puramente verbais, feitas visando a maior elegância ou propriedade de expressão, tais como a mudança de "*tear and wear*" — que ocorre também e m *Lectures*, p. 208 — para a expressão mais comum "*wear and tear*". A maioria das notas de rodapé aparece pela primeira vez na segunda edição. Depa-

23 RAE, John. *Life of Adam Smith*, 1895, p. 284.
24 *Ibid.*, p. 285.
25 *Ibid.*, p. 324.
26 *The Wealth of Nations*, Ed. Cannan, 1976, v. I, p. 524; v. II, p. 575.
27 *Ibid.*, v. II, p. 90, bem como as passagens referidas na nota anterior.
28 *Ibid.*, v. II, pp. 85, 98, 130.

ramos com algumas correções de conteúdo, tais como a relacionada com a porcentagem do imposto sobre a prata na América espanhola (v. I, pp. 188, 189). As cifras são corrigidas no volume I, p. 366, e no volume II, pp. 418, 422. Aqui e acolá acrescenta-se alguma informação nova: na longa nota à página 330 do volume I descreve-se uma forma adicional de recolher dinheiro mediante notas fictícias; acrescentam-se os detalhes de Sandi quanto à introdução da manufatura da seda em Veneza (v. I, p. 429); da mesma forma, os cálculos de imposto sobre criados na Holanda (v. II, p. 385), e a menção de uma importante característica — embora muitas vezes esquecida — do imposto sobre o solo, ou seja, a possibilidade de nova taxação dentro da freguesia (v. II, p. 371). A segunda edição apresenta algumas alterações interessantes na teoria referente à emergência de lucro e renda fundiária de condições primitivas; aliás o próprio Smith provavelmente se surpreenderia com a importância que certos pesquisadores modernos atribuem a esses itens (v. I, pp. 53-56). No volume I, pp. 109 e 110, é totalmente novo o falacioso argumento para provar que os altos lucros fazem os preços subirem, mais do que altos salários, embora a doutrina, como tal, seja afirmada em outra passagem (v. II, p. 113). A inserção, na segunda edição, de algumas referências especiais no volume I, pp. 217 e 349, que não ocorrem na 1ª edição, talvez sugira que as Digressões sobre as Leis referentes aos cereais e ao Banco de Amsterdam representavam acréscimos um tanto tardios ao esquema da obra. Na 1ª edição, a cerveja é um artigo necessário em um lugar, e um artigo de luxo em outro, ao passo que na 2ª edição nunca é considerada como um artigo necessário (v. I, p. 488; v. II, p. 400). A condenação epigramática da Companhia das Índias Orientais no volume II, p. 154, aparece pela primeira vez na 2ª edição. No volume II, à p. 322, observamos que “Católico Romano” é substituído por “Cristão”; e os puritanos ingleses, que eram “perseguidos” na 1ª edição, são apenas objeto de “restrições” na 2ª (v. II, p. 102) — divergências em relação ao ponto de vista ultraprotestante, talvez devidas à influência póstuma de Hume sobre seu amigo.

Entre a 2ª edição e a 3ª — esta, publicada na final de 1784[29] — há diferenças consideráveis. A 3ª edição se apresenta em três volumes *in-octavo*, sendo que o primeiro vai até ao capítulo II do Livro Segundo e o segundo vai dali até o fim do capítulo sobre as colônias, capítulo VIII do Livro Quarto. A essa altura, Adam Smith já não via mais objeção — como ocorria em 1778 — em acrescentar aos seus títulos[30] seu cargo na Alfândega, apresentando-se, portanto, na página do título, como “Adam Smith, LL. D. e F.R.S. de Londres e Edimburgo: um dos comissários da Alfândega de Sua Majestade na Escócia; e ex-professor de Filosofia Moral na Universidade de Glasgow”. O editor é: “London: impresso para a Strahan; e T. Cadell, in the Strand”. Essa 3ª edição

29 RAE, *Op. cit.*, p. 362.
30 *Ibid.*, p. 323.

era vendida por 1 guinéu.[31] Ela é precedida pela seguinte "Advertência para a 3ª edição":

"A 1ª edição da presente obra foi impressa no fim de 1775 e começo de 1776. Em virtude disso, através da maior parte do livro, toda vez que se fizer menção do presente estado de coisas, entenda-se isto com referência ao estado vigente em torno do período em que eu estava escrevendo a obra, ou em algum período anterior. Entretanto, nessa[32] 3ª edição fiz vários acréscimos, particularmente no capítulo referente aos *drawbacks* e no referente aos subsídios; acrescentei também um novo capítulo intitulado *A conclusão do sistema mercantil,* e um novo artigo ao capítulo sobre as despesas do Soberano. Em todas esses acréscimos, *o presente estado de coisas* designa sempre o estado de coisas durante o ano de 1783 e no início do presente[33] ano de 1784".

Confrontando a 2ª edição com a 3ª, verificamos que os acréscimos feitos à 3ª são consideráveis. Como observa o Prefácio ou "Advertência", que acabamos de transcrever, o capítulo intitulado "Conclusão do Sistema Mercantil" (v. II, pp. 159-181) é totalmente novo, o mesmo acontecendo com a secção "As obras e instituições públicas necessárias para facilitar setores especiais do comércio" (v. II, pp. 253-282). Aparecem pela primeira vez na 3ª edição também os seguintes tópicos ou itens: certas passagens do Livro Quarto, capítulo III, sobre o caráter absurdo das restrições ao comércio com a França (v. I, pp. 496-497; e pp. 521-522), as três páginas perto do início do Livro Quarto, capítulo IV, sobre os detalhes de vários *drawbacks* (v. II, pp. 4-7), os dez parágrafos sobre o subsídio para a indústria do arenque (v. II, pp. 24-29) com o apêndice sobre o mesmo assunto (pp. 487-489), e uma parte da discussão sobre os efeitos do subsídio para os cereais (v. II, pp. 13-14). Juntamente com vários outros acréscimos e correções de menor porte, essas passagens foram impressas em separado *in-quarto*, sob o título "Acréscimos e correções à 1ª e 2ª edições da Investigação do Dr. Adam Smith sobre a natureza e as causas da riqueza das nações".[34] Escrevendo a Cadell em dezembro de 1782, Smith diz o seguinte:

"Dentro de dois ou três meses espero enviar-lhes a 2ª edição corrigida em muitas passagens, com três ou quatro acréscimos consideráveis, sobretudo ao segundo volume. Entre outras coisas, figura uma história breve mas — sem querer gabar-me — completa de todas as companhias de comércio existentes na Grã-Bretanha. Desejo que esses acréscimos não somente sejam inseridos em seus devidos lugares, na nova edição, mas que sejam impressos em separata, a ser vendida por 1 xelim ou 1/2 coroa aos compradores da edição velha. O preço deve depender do volume das edições quando estiverem todas redigidas".[35]

31 *Ibid.*, p. 362.
32 A 4ª edição muda *"This"* (esta) para *"the"* (a).
33 A 4ª edição omite *"present"*.
34 Com freqüência elas figuram ao final de cópias encadernadas existentes da 2ª ed. É um erro a afirmação de Rae *(Life of Adam Smith*, p. 362), de que foram publicadas de 1783.
35 RAE. *Op. cit.*, p. 362.

Além dos acréscimos impressos em separado, existem muitas modificações da 2ª para a 3ª edição, tais como a nota complacente sobre a adoção do imposto sobre casa (v. II, p. 370), a correção do cálculo das possíveis taxas recolhidas nos postos de pedágio (v. II, p. 248, nota), e a referência às despesas da guerra americana (v. II, p. 460), porém nenhuma dessas modificações reveste maior importância. Mais importante é o acréscimo do longo índice, com a inscrição um tanto estranha: "N.B. Os algarismos romanos referem-se ao volume, e os arábicos à página". Não é de se esperar que um homem do caráter de Adam Smith fizesse ele mesmo seu índice, e podemos estar absolutamente certos de que não o fez, ao verificarmos que o erro tipográfico *tallie* no volume II, p. 361, reaparece no índice S.V. (Montauban), embora "*taille*" também ocorra ali. Todavia, o índice nem de longe sugere o trabalho de um mercenário pouco inteligente, e o fato de que o "Ayr Bank" é mencionado no índice (S.V. Banks), embora no texto o nome do banco não apareça, mostra ou que o autor do índice tem um certo conhecimento da história bancária da Escócia, ou que Smith corrigiu o trabalho dele em certos lugares. Que Smith recebeu, no dia 17 de novembro de 1784, um pacote de Strahan, "contendo uma parte do índice", sabemo-lo pelas suas cartas a Cadell, publicadas no *Economic Journal* de setembro de 1898. Strahan havia perguntado se o índice devia ser impresso *in-quarto* juntamente com as adições e as correções, e Smith recordou-lhe que a numeração das páginas tinha que ser mudada completamente, a fim de "adaptá-la às duas edições anteriores, cujas páginas em muitos lugares não correspondem". Eis por que não há razão alguma para não considerar o índice como parte integrante da obra.

A 4ª edição, publicada em 1786, está impressa no mesmo estilo e exatamente com a mesma paginação que a 3ª Reproduz a advertência constante na 3ª edição, porém mudando "esta 3ª edição" para "a 3ª edição", e "o presente ano de 1784" para "o ano de 1784". Além disso, encontramos a seguinte "Advertência para a 4ª edição":

"Nessa 4ª edição não introduzi alteração de espécie alguma. Todavia, agora sinto a liberdade de exprimir meu grande reconhecimento ao Sr. Henry Hop[36] de Amsterdam. É a esse cavalheiro que devo a mais honrosa e generosa informação sobre um assunto muito interessante e importante, a saber, o Banco de Amsterdam. Sobre esse assunto, nenhum relato impresso me pareceu até hoje satisfatório, nem mesmo inteligível. O nome desse cavalheiro é tão conhecido na Europa, e a

36 A 5ª ed. corrige para "Hope". A célebre firma de Hope, comerciantes-banqueiros em Amsterdam, foi fundada por um escocês no século XVII. (Ver "Sir Thomas Hope". *In: Dictionnaire of National Biography.)* Henry Hope nasceu em Boston, Mass., em 1736, e passou seis anos em um Banco na Inglaterra antes de juntar-se a seus parentes em Amsterdam. Tornou-se sócio deles e, ao falecer Adrian Hope, assumiu a responsabilidade suprema por todos os negócios da firma. Quando os franceses invadiram a Holanda em 1794, retirou-se para a Inglaterra. Morreu a 25 de fevereiro de 1811, deixando 1,16 milhão de libras esterlinas. *(Gentleman's Magazine.* Março de 1811.)

informação que dele provém deve honrar tanto a quem quer que tenha esse privilégio, e tenho tanto interesse em expressar esse reconhecimento que não posso mais furtar-me ao prazer de antepor a presente Advertência a esta nova edição do meu livro".

Em que pese a declaração de Smith, de que não introduziu alteração de espécie alguma, ele fez ou permitiu a introdução de algumas alterações insignificantes entre a 3ª e a 4ª edições. O subjuntivo substitui com muita freqüência o indicativo após *"if"* (se), sendo que particularmente a expressão *"if it was"* (se era) é constantemente alterada para *"if it were"* (se fosse). Na nota à página 78 do volume I, *"late disturbances"* substitui *"present disturbances"*. As demais alterações são tão insignificantes, que podem tratar-se de erros de leitura ou de correções não autorizadas, devidas aos impressores.

A 5ª edição — última publicada durante a vida de Smith, sendo, por conseguinte, dela que reproduzimos a presente edição — data de 1789. Ela é quase idêntica à 4ª; a única diferença está em que os erros tipográficos da 4ª edição vêm corrigidos, introduzindo-se, porém, um número considerável de novos erros de imprensa, ao passo que várias concordâncias falsas — ou consideradas como falsas — vêm corrigidas (ver v. I, p. 119; v. II, pp. 245, 282).[37]

A passagem constante no volume II, p. 200, evidencia que Smith considerou o título "Uma investigação sobre a natureza e as causas da riqueza das nações" como sinônimo de "Economia Política", e talvez pareça estranho o fato de ele não ter dado a seu livro o título de *"Economia Política"*, ou então *"Princípios de Economia Política"*. Entretanto, cumpre não esquecer que esse termo era ainda muito recente em 1776, e que havia sido usado no título do grande livro de Sir James Steuart *An Inquiry into the Principles of Political Oeconomy: being an Essay on the Science of Domestic Policy in Free Nations*, publicado em 1767. Naturalmente, em nossos dias nenhum autor tem qualquer pretensão de reclamar o direito de exclusividade para o uso de título. Reclamar o *copyright* para o título "Princípios de Economia Política" equivaleria, no fundo, a reclamar o direito de exclusividade para o título "Aritmética" ou "Elementos de Geologia". Em 1776, porém, Adam Smith pode muito bem ter-se abstido de usar esse título por ter ele sido empregado por Steuart nove anos antes, especialmente se consi-

37 A maioria das edições modernas são cópias da 4ª ed. Todavia, a de Thorold Rogers, embora seja apresentada no prefácio como cópia da 4ª ed., na realidade segue a 3ª. Em um exemplo, efetivamente, a omissão de *"so"* antes de *"along as"* no volume I, p. 47, linha 9 (Ed. Cannan), o texto de Rogers concorda com o da 4ª — e não com o da 3ª — mas isso representa uma coincidência casual no erro; o erro é muito fácil de ser cometido, sendo corrigido nas "errata" da 4ª ed., de maneira que na realidade não representa a leitura daquela edição. A 5ª edição não deve ser confundida com uma espúria "5ª edição com acréscimos", em dois volumes *in-octavo*; publicada em Dublin em 1793, com a "Advertência" à 3ª ed. deliberadamente falsificada pela substituição de "3ª" por "5ª" na frase "Nesta 3ª edição, porém, introduzi vários acréscimos". Foi talvez a existência dessa "5ª edição" espúria que levou vários autores (por exemplo, RAE. *Life of Adam Smith*, p. 293) a ignorar a 5ª edição genuína. A 6ª edição é de 1791.

derarmos que *A Riqueza das Nações* seria publicado pelo mesmo editor que lançara o livro de Steuart.[38]

No mínimo desde 1759, existia já um primeiro esboço do que posteriormente constituiria *A Riqueza das Nações,* na parte das preleções de Smith sobre "Jurisprudência", que denominou "Polícia, Receita e Armas", sendo que o resto da "Jurisprudência" é constituído pela "Justiça" e pelas "Leis das Nações". Smith definia *Jurisprudência* como "a ciência que investiga os princípios gerais que devem constituir a base das leis de todas as nações", ou então como "a teoria sobre os princípios gerais da Lei e do Governo".[39] Antecipando suas preleções sobre o assunto, ele dizia aos seus alunos:

"Os quatro grandes objetos da Lei são a Justiça, a Polícia, a Receita e as Armas".

"O objeto da justiça é a segurança contra danos, constituindo o fundamento do governo civil".

"Os objetos da polícia são o baixo preço das mercadorias, a segurança pública e a limpeza, se os dois últimos itens não fossem tão insignificantes para uma preleção dessa espécie. Sob o presente item, consideraremos a opulência de um Estado".

"Da mesma forma, é necessário que o magistrado que dedica seu tempo e trabalho a serviço do Estado seja remunerado por isso. Para este fim, e para cobrir as despesas de administração, deve-se recolher algum fundo. Daí a origem da receita. Eis por que o assunto a ser considerado nesse item serão os meios adequados para obter receita, a qual deve provir do povo, através do imposto, taxas etc. De modo geral, deve-se preferir sempre a receita que puder ser recolhida do povo da maneira menos sensível, propondo-nos, a seguir, mostrar de que modo as leis britânicas e as de outras nações européias foram elaboradas tendo em conta esse propósito".

"Já que a melhor polícia não tem condições de oferecer segurança a não ser que o governo possua meios de defender-se de danos e ataques de fora, o quarto objeto da Lei se destina a esse fim; sob esse item mostraremos, pois, os diferentes tipos de armas, com suas vantagens e desvantagens, a formação de exércitos efetivos, milícias etc."

"Depois disso, consideraremos as leis das nações..."[40]

A relação que a receita e as armas têm com os princípios gerais da Lei e com o governo é suficientemente óbvia, não ocorrendo nenhum questionamento quanto à explicação dada pelo esboço supra para esses itens. Entretanto, "considerar a opulência de um Estado" sob o item polícia parece um tanto estranho à primeira vista. Para a explicação disso, vejamos o início da parte das preleções que se refere à polícia.

38 Os *Principles* de Steuart foram "impressos por A. Millar, and T. Cadell, in the Strand"; *A Riqueza da Nações,* "por W. Strahan; and T. Cadell, in the Strand".

39 *Lectures on Justice, Police, Revenue and Arms.* Proferidas por Adam Smith na Universidade de Glasgow. Divulgadas por um estudante em 1763 e editadas com uma introdução e notas de Edwin Cannan, 1896, pp. 1-3.

40 *Lectures,* pp. 3-4.

"A polícia constitui a segunda divisão geral da Jurisprudência. O termo é francês, derivando sua origem do grego *politeia* que adequadamente significava a política da administração civil, mas agora significa somente os regulamentos das partes inferiores da administração, ou seja: limpeza, segurança, e preços baixos ou abundância".[41]

Que essa definição da palavra francesa era correta, mostra-o bem a seguinte passagem de um livro que, como se sabe, Smith possuía ao morrer,[42] as *Institutions politiques* de Biefeld, 1760 (t. I, p. 99):

"O primeiro Presidente do Harlay, ao admitir o Sr. d'Argenson ao cargo de tenente geral de polícia da cidade de Paris, dirigiu-lhe estas palavras, que merecem ser notadas: O Rei vos pede, Senhor, segurança, limpeza, preços baixos para as mercadorias. Com efeito, esses três itens englobam toda a polícia, que constitui o terceiro grande objeto da política para o Estado em sua vida interna".

Ao constatarmos que do chefe da polícia de Paris em 1697 se esperava que cuidasse dos preços baixos como da segurança e da limpeza, não nos surpreende tanto a inclusão dos "baixos preços ou fartura" ou a "opulência de um Estado" na "Jurisprudência", ou "nos princípios gerais da Lei e do governo". "Efetivamente, preços baixos são a mesma coisa que fartura", e "a consideração dos preços baixos ou fartura" é "a mesma coisa" que "o caminho mais adequado para garantir riqueza e abundância".[43] Se Adam Smith houvesse sido um partidário antiquado do controle estatal sobre o comércio e a indústria, teria descrito os regulamentos mais adequados para garantir a riqueza e a abundância, e não haveria nada de estranho no fato de essa descrição enquadrar-se sob os "princípios gerais da Lei e do governo". A real estranheza é simplesmente o resultado da atitude negativa de Smith — de sua crença de que os regulamentos passados e presentes eram, na maior parte, puramente prejudiciais.

Quanto aos dois itens, limpeza e segurança, conseguiu liquidá-los com muita brevidade: "o método correto para remover a sujeira das ruas, e a execução da justiça, no que concerne a regulamentos e normas para prevenir crimes ou o método de conservar uma guarda urbana, embora itens de utilidade, são excessivamente irrelevantes para serem considerados em uma exposição geral deste tipo".[44] Limitou-se a observar que o estabelecimento das artes e ofícios do comércio gera independência, constituindo, portanto, a melhor política para evitar crimes. Isso assegura ao povo melhores salários e, "em conseqüência disso, teremos no país inteiro instaurada uma probidade geral de conduta. Ninguém será tão insensato, ao ponto de expor-se nas rodovias se puder ganhar melhor o seu sustento de maneira honesta e trabalhando."[45]

41 *Ibid*, p. 154.
42 Ver BONAR, James. *Catalogue of the Library of Adam Smith*. 1894.
43 *Lectures*, p. 157.
44 *Ibid.*, p. 154.
45 *Ibid.*, p. 156.

Smith passou então a considerar "os preços baixos ou a abundância, ou então, o que é a mesma coisa, o melhor meio para garantir a riqueza e abundância". Começou essa parte considerando "as necessidades naturais da humanidade, que devem ser atendidas",[46] tema que, nos tratados de Economia, tem sido tratado sob o termo de "consumo". Mostra então que a opulência provém da divisão do trabalho, ilustrando também por que é assim, ou de que maneira a divisão do trabalho "gera a multiplicação do produto",[47] e por que ela deve estar em proporção com a extensão do comércio. "Assim — dizia ele — a divisão do trabalho é a grande causa do aumento de opulência pública, a qual sempre é proporcional à laboriosidade do povo e não à quantidade de ouro e prata, como se imagina insensatamente". "Tendo assim mostrado o que gera a opulência pública", diz que continuará sua exposição, abordando o seguinte:

"Primeiro, as circunstâncias que determinam o preço das mercadorias.

Em segundo lugar, o dinheiro, em duas perspectivas: primeiro, como critério para medir o valor, e depois, como instrumento de comércio.

Em terceiro lugar, a história do comércio, parte em que se tratará das causas do progresso lento da opulência, tanto nos tempos antigos como na época moderna, mostrando quais as causas que afetam a agricultura, as artes e ofícios e as manufaturas.

Finalmente, considerar-se-ão os efeitos do espírito comercial, sobre o governo, o caráter e as maneiras de agir de um povo — sejam estas boas ou más — e os remédios adequados".[48]

Sob o primeiro desses itens, trata do preço natural e do preço de mercado, e das diferenças de salários, mostrando "que toda política que tenda a aumentar o preço de mercado acima do preço natural, tende a diminuir a opulência pública".[49] Entre tais regulamentos perniciosos, enumera taxas ou impostos sobre mercadorias, monopólios, e privilégios exclusivos de corporações. Considera como igualmente perniciosos regulamentos que estabelecem um preço de mercado abaixo do preço natural, e por isso condena o subsídio aos cereais, que faz com que a agricultura acumule capital que poderia ter sido melhor empregado em algum outro comércio. "A melhor política é sempre deixar as coisas andarem seu curso normal".[50]

Sob o segundo item, Smith explica as razões do uso do dinheiro como um padrão comum e o uso dele decorrente como instrumento do comércio. Mostra por que geralmente se escolheram o ouro e a prata, e por que motivo se introduziu a cunhagem; prossegue a exposição, explicando os males da falsificação de moeda, e a dificuldade de manter

46 *Lectures*, p. 157.
47 *Ibid.*, p. 163.
48 *Ibid.*, pp. 172-173.
49 *Ibid.*, p. 178.
50 *Ibid.*, p. 182.

em circulação moedas de ouro e de prata ao mesmo tempo. Sendo o dinheiro um estoque morto, são benéficos os bancos e o crédito cambial que permitem prescindir do dinheiro e enviá-lo ao exterior. O dinheiro enviado para o exterior "trará para dentro do país alimentos, roupas e moradia" e "quanto maiores forem as mercadorias importadas, tanto maior será a opulência do país".[51] É "má política impor restrições" aos bancos.[52] Mun, "comerciante londrino", afirmava "que havendo evasão do dinheiro da Inglaterra, ela deve caminhar para a ruína".[53] "O Sr. Gee, também ele um comerciante", procura "mostrar que a Inglaterra seria em pouco tempo arruinada pelo comércio com países estrangeiros", e que "em quase todos os nossos negócios com outras nações, saímos perdendo".[54] O Sr. Hume havia mostrado o absurdo dessas e outras doutrinas similares, embora mesmo ele não tivesse plena clareza sobre a "tese de que a opulência pública consiste no dinheiro".[55] O dinheiro não é um bem de consumo, e "a consuntibilidade dos bens — se nos for permitido usar este termo — é a grande causa da operosidade humana".[56]

A opinião absurda de que as riquezas consistem em dinheiro havia dado origem a "muitos erros perniciosos na prática",[57] tais como a proibição de exportar moeda e tentativas de garantir uma balança comercial favorável. Haverá sempre bastante dinheiro, se deixarmos as coisas andarem livremente seu curso normal, sendo que não tem êxito nenhuma proibição de exportar. O desejo de garantir uma balança comercial favorável havia conduzido "a normas e leis altamente prejudiciais",[58] como as restrições impostas ao comércio com a França.

"Basta um mínimo de reflexão para evidenciar o absurdo de tais regulamentos. Todo comércio efetuado entre dois países quaisquer deve necessariamente trazer vantagem para ambos. O verdadeiro objetivo do comércio é trocar nossas próprias mercadorias por outras que acreditamos serem mais convenientes para nós. Quando duas pessoas comercializam entre si, sem dúvida isso é feito para que os dois aufiram vantagem... Exatamente o mesmo acontece entre duas nações quaisquer. Os bens que os comerciantes ingleses querem importar da França certamente valem mais, para eles, do que aquilo que dão em troca".[59]

Esses ciúmes e proibições têm sido extremamente danosos para as nações mais ricas, e seria benéfico, para a França e a Inglaterra em especial, se "todos os preconceitos nacionais fossem eliminados e se estabelecesse um comércio livre e sem interrupções".[60] Nação alguma

51 *Ibid.*, p. 192.
52 *Ibid.*, p. 195.
53 *Ibid.*, p. 195.
54 *Ibid.*, p. l96.
55 *Ibid.*, p. 197.
56 *Ibid.*, p. 199.
57 *Ibid.*, p. 200.
58 *Ibid.*, p. 204.
59 *Ibid.*, p. 204.
60 *Lectures*, p. 206.

foi jamais arruinada por tal balança comercial. Todos os escritores políticos desde o tempo de Carlos II tinham profetizado "que dentro de poucos anos estaremos reduzidos a um estado de pobreza absoluta", e, no entanto, a verdade é que "hoje constatamos que somos muito mais ricos do que antes".[61]

A tese errônea de que a opulência nacional consiste em dinheiro havia também dado origem à tese absurda de que "nenhum consumo interno pode prejudicar a opulência de um país."[62]

Foi também essa tese que levou ao esquema da Lei de Mississípi, em comparação com o qual o nosso próprio esquema Mares do Sul era uma ninharia.[63]

Os juros não dependem do valor do dinheiro, mas da quantidade de capital. O câmbio é um método para prescindir da transmissão do dinheiro.[64]

Sob o terceiro item, a história do comércio, ou as causas do progresso lento da opulência, Adam Smith tratou "primeiro, dos impedimentos naturais, e segundo, da opressão por parte do governo civil".[65] Não consta que tivesse mencionado qualquer outro obstáculo natural afora a falta de divisão do trabalho em épocas primitivas e de barbárie, devido à falta de capital.[66] Em compensação, tinha muito a dizer sobre a opressão por parte do governo civil. De início, os governos eram tão fracos, que não tinham condições para oferecer a seus súditos aquela segurança sem a qual ninguém tem motivação para dedicar-se com empenho ao trabalho. Depois, quando os governos se tornaram suficientemente fortes para proporcionar segurança interna, lutavam entre si, e seus súditos eram fustigados por inimigos de fora. A agricultura era prejudicada pelo fato de grandes extensões de terra estarem nas mãos de simples pessoas. Isso levou, inicialmente, ao cultivo feito por escravos, que não tinham motivação para o trabalho; depois vieram os arrendatários por meação (meeiros) que não tinham suficiente estímulo para melhorar o solo; finalmente, foi introduzido o atual método de cultivo por arrendatários, porém estes por muito tempo não tinham estabilidade e segurança em suas terras, pois eram obrigados a pagar aluguel em espécie, o que implicava para eles o risco de serem muito prejudicados por más estações. Os subsídios feudais desencorajavam o trabalho, sendo que a lei da primogenitura, o morgadio e as despesas inerentes à transferência de terras impediam que as grandes propriedades rurais fossem divididas. As restrições impostas à exportação de cereais ajudaram a paralisar o progresso da agricultura. O progresso das artes e ofícios e do comércio foi também obstaculizado pela escravatura, bem como pelo antigo menosprezo pela indústria e pelo comér-

61 *Ibid.*, p. 207.
62 *Ibid.*, p. 209.
63 *Ibid.*, pp. 211-219.
64 *Ibid.*, pp. 219-222.
65 *Ibid.*, p. 222.
66 *Ibid.*, pp. 222-223.

cio, pela falta de apoio à validade dos contratos, pelas várias dificuldades e perigos inerentes ao transporte, pelo estabelecimento de feiras, mercados e cidades-empórios, por taxas impostas às importações e exportações, e pelos monopólios, privilégios outorgados a certas corporações, pelo estatuto dos aprendizes e pelos subsídios.[67]

Sob o quarto e último item — a influência que o comércio exerce sobre a conduta de um povo — Smith dizia em suas preleções que "toda vez que o comércio é introduzido em qualquer país, sempre vem acompanhado da probidade e da pontualidade".[68] O comerciante compra e vende com tanta freqüência, que acredita ser a honestidade a melhor política.

"Do ponto de vista da probidade e da pontualidade, os políticos não são os que mais se distinguem no mundo. Menos ainda o são os embaixadores das diferentes nações";[69] a razão disso está no fato de ser muito mais raro as nações fazerem comércio entre si, do que os comerciantes.

Todavia, o espírito comercial gera certos inconvenientes. A visão das pessoas se restringe, e "quando toda a atenção de uma pessoa se concentra no décimo sétimo componente de um alfinete ou no oitavo componente de um botão"[70] a pessoa se torna obtusa. Negligencia-se a educação das pessoas. Na Escócia, o carregador do nível mais baixo sabe ler e escrever, ao passo que em Birmingham um menino de seis ou sete anos pode ganhar três ou seis pence por dia, de sorte que seus pais o põem a trabalhar cedo, negligenciando a sua educação. É bom saber ao menos ler, pois isso "proporciona às pessoas o benefício da religião, que representa uma grande vantagem, não apenas do ponto de vista de um pio sentimento, mas porque a religião fornece ao indivíduo assunto para pensar e refletir".[71] Além disso, registra-se "outra grande perda em colocar os meninos muito cedo no trabalho". Os meninos acabam desvencilhando-se da autoridade dos pais, e entregam-se à embriaguez e às rixas. Conseqüentemente, nas regiões comerciais da Inglaterra, os trabalhadores estão em "uma condição desprezível, trabalhando durante meia semana, ganham o suficiente para manter-se, e, por falta de educação e formação, não têm com que ocupar-se no restante da semana, entregando-se a rixas e à devassidão. Assim sendo, não há erro em dizer que as pessoas que vestem o mundo todo estão elas mesmas vestidas de farrapos".[72]

Além disso, o comércio faz diminuir a coragem e apaga o espírito guerreiro; a defesa do país fica assim entregue a uma categoria especial de pessoas, e o caráter de um povo se torna efeminado e covarde, como demonstrou o fato de que, em 1745, "quatro ou cinco mil montanheses,

67 *Ibid.*, pp. 223-236.
68 *Ibid.*, p. 253.
69 *Ibid.*, p. 254.
70 *Ibid.*, p. 255.
71 *Ibid.*, p. 256.
72 *Ibid.*, pp. 256-257.

nus e sem armas, teriam derrubado com facilidade o governo da Grã-Bretanha, se não tivessem encontrado a resistência de um exército efetivo".[73]

"Remediar" tais males introduzidos pelo comércio "seria um objetivo digno de ser estudado com seriedade".

A receita, ao menos no ano em que Smith redigiu as anotações para suas preleções, era tratada antes do último item da polícia, que acabamos de expor; obviamente porque ela representa efetivamente uma das causas do lento progresso da opulência.[74]

De início — ensinava Smith — não havia necessidade de receita; o funcionário público contentava-se com o prestígio que o cargo lhe proporcionava e com os presentes que se lhe ofereciam. Mas o recebimento de presentes acabou conduzindo logo à corrupção. De início, também os soldados não recebiam remuneração, mas isso não durou muito. O método mais antigo adotado para garantir renda foi destinar terras para cobrir os gastos do governo. Para manter o governo britânico seria necessário, no mínimo, dispor de um quarto de toda a área do país. "Depois que a manutenção do governo se torna dispendiosa, o pior método possível de custeá-la é a renda fundiária".[75] A civilização vai de mãos dadas com os altos custos de administração pública.

Os Impostos podem ser assim divididos: impostos sobre posses e impostos sobre mercadorias. É fácil estabelecer impostos territoriais, mas difícil estabelecer impostos para estoques ou dinheiro. É muito pouco dispendioso recolher impostos territoriais; eles não geram aumento do preço das mercadorias nem limitam o número de pessoas que possuem estoque suficiente para comercializar com elas. É penoso para os proprietários de terras ter que pagar tanto imposto territorial quanto impostos sobre o consumo, fato este que "talvez ocasione a manutenção do que se chama juros dos Torios".[76]

O melhor sistema de recolhimento de impostos sobre mercadorias é embuti-los no próprio produto. Nesse caso, existe a vantagem de "pagá-los sem perceber",[77] já que "ao comprarmos uma libra de chá, não refletimos no fato de que a maior parte do preço consiste em uma taxa paga ao governo, e por isso pagamo-la de bom grado, como se fora simplesmente o preço natural da mercadoria".[78] Além disso, tais impostos têm menos probabilidade de levar o povo à ruína do que os impostos territoriais, pois o povo sempre tem condições de diminuir os seus gastos com a compra de artigos tributáveis.

Um imposto territorial fixo, como o inglês, é melhor do que um que varia de acordo com a renda — como é o caso do imposto territorial francês — e "os ingleses são os maiores financistas da Europa, sendo

73 *Ibid.*, p. 258.
74 *Ibid.*, p. 236.
75 *Ibid.*, p. 239.
76 *Ibid.*, pp. 241-242.
77 *Ibid.*, pp. 242-243.
78 *Ibid.*, p. 243.

os impostos ingleses os mais adequadamente cobrados, em confronto com os de qualquer outro país".[79] As taxas sobre importações são danosas, porque desviam o trabalho para um caminho não natural; piores ainda são as taxas sobre exportações. A crença generalizada de que a riqueza consiste em dinheiro não tem sido prejudicial como se poderia ter esperado, no tocante às taxas incidentes sobre importações, pois por coincidência essa crença levou a estimular a importação de matéria-prima e a desestimular a importação de artigos manufaturados.[80] A exposição sobre a receita levou Smith, com naturalidade, a tratar das dívidas nacionais, o que o conduziu à discussão sobre as causas do aumento e da diminuição dos estoques e da prática da agiotagem.[81]

Sob o item "Armas", Smith ensinou que, de início, todo o povo vai à guerra; a seguir, somente as classes superiores vão à guerra, e as classes mais baixas continuam a cultivar a terra. Mais tarde, porém, a introdução das artes e ofícios e das manufaturas, tornou inconveniente aos ricos deixarem seus negócios, cabendo então a defesa do Estado às classes mais baixas do povo. "Essa é a nossa situação atual, na Grã-Bretanha".[82] Atualmente, a disciplina se torna necessária, introduzindo-se exércitos permanentes. O melhor tipo de exército é "uma milícia comandada por donos de latifúndios e de cargos públicos da nação",[83] os quais "nunca podem ter qualquer probabilidade de sacrificar as liberdades do país". É o que ocorre na Suécia.

Comparemos agora tudo isso com o esquema ou esboço de *A Riqueza das Nações* — não como está descrito na "Introdução e Plano", mas tal como o encontramos no corpo da própria obra.

O Livro Primeiro começa mostrando que o maior aprimoramento das forças produtivas se deve à divisão do trabalho. Depois da divisão do trabalho a obra trata do dinheiro, de vez que necessário para facilitar a divisão do trabalho, o que depende de intercâmbio. Isso naturalmente leva a abordar os termos em que as trocas são efetuadas, ou seja, valor e preço. O estudo do preço revela que esse se divide entre salários, lucros do capital e renda fundiária e por isso o preço depende dos índices dos salários, dos índices dos lucros do capital e da renda fundiária, o que torna necessário abordar, em quatro capítulos, as variações desses índices.

O Livro Segundo trata primeiramente da natureza e das divisões do patrimônio, e em segundo lugar de uma parcela particularmente importante do mesmo, a saber, o dinheiro, e dos meios através dos quais essa parte pode ser economizada pelas operações bancárias; em terceiro lugar, trata da acumulação de capital, que está relacionada com o emprego da mão-de-obra produtiva. Em quarto lugar, considera

79 *Ibid.*, p. 245.
80 *Ibid.*, pp. 246-247.
81 *Ibid.*, pp. 247-252.
82 *Ibid.*, p. 261.
83 *Ibid.*, p. 263.

o aumento e a diminuição da taxa de juros; em quinto e último lugar, a vantagem comparativa dos diferentes métodos de emprego do capital.

O Livro Terceiro mostra que o progresso natural da opulência deve dirigir o capital, primeiro para a agricultura, depois para as manufaturas e, finalmente, para o comércio exterior, mas que essa ordem foi invertida pela política dos Estados europeus modernos.

O Livro Quarto trata de dois sistemas diferentes de economia política: (1) o sistema do comércio, e (2) o sistema da agricultura; entretanto, o espaço dedicado ao primeiro — mesmo na 1ª edição — é oito vezes maior que o dedicado ao segundo. O primeiro capítulo mostra o absurdo do princípio do sistema comercial ou mercantil, segundo o qual a riqueza depende da balança comercial; os cinco capítulos subseqüentes expõem detalhadamente e mostram a futilidade dos meios vis e danosos através dos quais os mercantilistas procuraram garantir seu objetivo absurdo, isto é, taxas protecionistas gerais, proibições e altas taxas dirigidas contra a importação de bens de países específicos em relação aos quais a balança é supostamente desfavorável, *drawbacks*, subvenções e tratados de comércio. O capítulo sétimo — que é longo — trata das colônias. Segundo o plano que se encontra no fim do capítulo I, esse assunto é tratado aqui porque as colônias foram fundadas para estimular a exportação através de privilégios peculiares e monopólios. Mas no próprio capítulo não há vestígio algum disso. A história e o progresso das colônias são discutidos para fins particulares, não se afirmando que as colônias importantes foram fundadas com o objetivo indicado no capítulo I.

No último capítulo do livro, descreve-se o sistema fisiocrático, emitindo-se um julgamento contra esse sistema e contra o sistema comercial. O sistema adequado é o da liberdade natural, que libera o soberano "da obrigação de supervisionar o trabalho das pessoas privadas e da obrigação de dirigi-lo para os objetivos mais convenientes ao interesse da sociedade".

O Livro Quinto trata das despesas do soberano no cumprimento dos deveres que lhe cabem, da receita necessária para cobrir tais despesas, e do que ocorre quando as despesas ultrapassam a receita. A discussão sobre as despesas para defesa inclui a discussão sobre diferentes tipos de organização militar, tribunais, meios para manutenção de obras públicas, educação, e instituições eclesiásticas.

Confrontando esses dois esquemas, podemos observar a estreita correlação existente entre o livro e as preleções *(Lectures)* de Adam Smith.

Pelo fato de o título *Police* ser omitido — por não designar adequadamente o assunto tratado — não há necessidade de mencionar a limpeza, e as observações sobre a segurança são deslocadas para o capítulo referente ao acúmulo de capital. Omitem-se as duas partes sobre as necessidades naturais da humanidade,[84] revelando mais uma

84 Existe uma reminiscência delas no capítulo "A Renda da Terra", v. I, pp. 182-183. (Ed. Cannan.)

vez as dificuldades que os economistas geralmente têm sentido no tocante ao consumo. As quatro partes seguintes, dedicadas à divisão do trabalho, acabam formando os três primeiros capítulos do Livro Primeiro de *A Riqueza das Nações*. A esta altura, nas *Lectures* existe uma transição abrupta para os preços, seguindo-se a exposição sobre o dinheiro, a história do comércio e os efeitos do espírito comercial; em *A Riqueza das Nações* isso é evitado, começando com o dinheiro — que é o instrumento através do qual se faz a divisão do trabalho — e passando-se então a tratar dos preços, transição perfeitamente natural. Nas preleções, a exposição sobre o dinheiro conduz a uma consideração sobre a tese de que a riqueza consistiria no dinheiro, e sobre todas as conseqüências perniciosas desse erro na restrição do comércio bancário e exterior. Isso obviamente representa uma sobrecarga para a teoria sobre o dinheiro, e por isso a exposição sobre as operações bancárias em *A Riqueza das Nações* se desloca para o Livro que aborda o capital pelo fato de este prescindir do dinheiro, o qual é um patrimônio morto, e portanto economiza capital; e com isso a exposição sobre a política comercial é automaticamente transferida para o Livro Quarto.

Além disso, nas preleções a exposição sobre os salários é muito breve, sendo feita sob o item "preços", e os lucros do capital e a renda da terra nem sequer são tratados; em *A Riqueza das Nações*, os salários, os lucros do capital e a renda da terra são tratados longamente como componentes do preço, afirmando-se que toda a produção do país está distribuída entre esses três fatores, como porções que a compõem.

A parte seguinte das preleções, que trata das causas do progresso lento da opulência, constitui o fundamento para o Livro Terceiro de *A Riqueza das Nações*. A influência do comércio sobre a conduta do povo desaparece como item independente, mas a maior parte do assunto tratado nas preleções, sob esse item, é utilizada na exposição sobre educação e organização militar.

Além do consumo, são totalmente omitidos, em *A Riqueza das Nações*, dois outros assuntos, tratados com bastante detalhes nas preleções: Corretagem em Bolsa e o esquema Mississípi. A descrição da agiotagem provavelmente foi omitida, por ser mais adequada para os jovens estudantes que ouviam as preleções do que para os leitores do livro, mais amadurecidos. E o esquema Mississípi foi omitido — como diz o próprio Smith — por ter sido adequadamente tratado por Du Verney.

Aqui e acolá depara-se com discrepâncias entre as teses expressas nas preleções e as expressas no livro. A tese razoável e incisiva sobre os efeitos do subsídio aos cereais é substituída por uma doutrina mais velada, embora menos satisfatória. Outrossim, não reaparece no livro a observação sobre a inconveniência do abrandamento das leis sobre comércio exterior, por encorajarem o comércio com países dos quais a Inglaterra importava matérias-primas e desestimularem o comércio

com os países dos quais a Inglaterra importava manufaturados.[85] Provavelmente, a passagem pertinente nas preleções é muito condensada, e talvez não retrate fielmente o pensamento de Adam Smith. Se o texto das preleções representar fielmente o pensamento de Smith, é o caso de supor que, ao tempo em que ministrou essas aulas, o autor não se havia ainda libertado inteiramente das falácias da política protecionista.[86]

Existem alguns acréscimos muito evidentes em *A Riqueza das Nações*. O mais saliente é a exposição sobre o sistema fisiocrático ou agrícola francês, que ocupa o último capítulo do Livro Quarto. Também o artigo sobre as relações entre Igreja e Estado (Livro Quinto, capítulo I, Parte III, art. 3) parece ser um acréscimo evidente, ao menos em relação às preleções sobre "*police*" e receita. Mas, como veremos, a tradição parece afirmar que Smith tratou das instituições eclesiásticas nessa parte de suas preleções sobre Jurisprudência, de maneira que talvez o escrito das *Lectures* apresente falhas nesse ponto; ou então, o assunto foi omitido no ano específico em que as notas foram tomadas. Além disso, existe o longo capítulo sobre as colônias. O fato de as colônias terem atraído a atenção de Adam Smith durante o período que vai entre as preleções e a publicação de seu livro não surpreende muito, se recordarmos que esse intervalo coincidiu quase exatamente com o período entre o início da tentativa de taxar as colônias e a Declaração da Independência dessas colônias.

Contudo, esses acréscimos são de pequeno porte, em confronto com a introdução da teoria do patrimônio ou capital e do trabalho improdutivo no Livro Segundo, a inserção de uma teoria da distribuição na teoria dos preços pelo fim do Livro Primeiro, capítulo VI, e a ênfase sobre a concepção da produção anual. Essas mudanças não representam para a obra de Smith uma diferença real tão grande como se poderia supor; a teoria da distribuição, embora apareça no título do Livro Primeiro, não é uma parte essencial da obra, e poderia facilmente ser eliminada cancelando alguns parágrafos no Livro Primeiro, capítulo VI, e algumas linhas em outros lugares; mesmo que o Livro Segundo fosse omitido por inteiro, os demais livros manter-se-iam perfeitamente por si sós. Mas para a ciência econômica subseqüente, esses acréscimos foram de importância fundamental. Determinaram a forma dos tratados de Economia durante um século, no mínimo.

Naturalmente, esses acréscimos são devidos aos *Économistes* franceses, com os quais Adam Smith travou conhecimento durante sua visita à França, juntamente com o Duque de Buccleugh, em 1764-1766. Tem-se afirmado que Smith pode ter travado conhecimento com muitas obras dessa escola antes de se redigirem as notas de suas preleções, e assim pode ter sido realmente em teoria. Mas as notas de suas preleções constituem uma prova evidente de que, na realidade, Smith não tinha tal conhecimento ou, em todo caso, não havia assimilado as teorias

85 *The Wealth of Nations*. Ed. Cannan. 1976. p. XXV.
86 *Ibid.*, pp. XLVI, XLVII a respeito de uma conjetura sobre esse assunto.

econômicas principais dos economistas franceses. Se verificarmos que não existe vestígio algum dessas teorias nas preleções, e por outro lado em *A Riqueza das Nações* elas estão muito presentes, e se considerarmos que nesse meio tempo Smith havia estado na França e freqüentara a companhia de todos os membros proeminentes da "seita", incluindo seu mestre, Quesnay, é difícil compreender por que motivo, sem evidência alguma, devamos ser impedidos de acreditar que Smith sofreu a influência fisiocrática depois do período que passou em Glasgow, e não antes ou durante esse período.

A profissão de fé dos *Économistes* está incorporada no *Tableau Économique (Quadro Econômico)* de Quesnay, que um dos membros da escola descreveu como digno de ser qualificado, juntamente com a imprensa e o dinheiro, como uma das três maiores invenções do gênero humano.[87] Esse Quadro está reproduzido na próxima página, tendo sido extraído do fac-símile da edição de 1759, publicado pela British Economic Association (atualmente denominada Royal Economic Society), em 1894. [Para a presente edição, foi utilizado o fac-símile contido na edição do *Tableau Économique des Physiocrates*. Calmann-Lévy, Paris, 1969. N. do E.]

Os que estiverem interessados em saber o exato significado das linhas em ziguezague no Quadro, podem estudar a *Explication* de Quesnay, publicada pela British Economic Association, juntamente com a tabela, em 1894. Para o objetivo a que aqui visamos, é suficiente entender: (1) que a tabela envolve uma concepção da produção ou reprodução anual total de um país; (2) que essa teoria ensina serem alguns trabalhos improdutivos, e que, para manter a produção anual, são necessários certos *avances* e que essa produção anual é "distribuída". Adam Smith, como demonstra seu capítulo sobre os sistemas agrícolas, não atribuiu valor muito grande às minúcias dessa tabela, mas certamente adotou essas idéias básicas e as adaptou, da melhor maneira que pôde, às suas teorias desenvolvidas em Glasgow. A concepção da produção anual não colidia de forma alguma com essas suas teorias de Glasgow, não havendo nenhuma dificuldade em adotar a produção anual como a riqueza de uma nação, embora com muita freqüência, por esquecimento, recaia em modos de falar mais antigos. Quanto ao trabalho improdutivo, Smith não estava disposto a condenar como estéreis todos os trabalhos executados em Glasgow, mas a enquadrar os servidores medievais, e mesmo os criados domésticos modernos na categoria improdutiva. Iria até um pouco mais longe, colocando na mesma categoria todos aqueles cujo trabalho não produz objetos específicos vendáveis, ou cujos serviços não são utilizados pelos seus empregadores para ganhar dinheiro. Deixando-se confundir um tanto por essas distin-

87 *Ibid.*, v. II, p. 200, n. 2.

TABLEAU ŒCONOMIQUE.

CONSIDERÉ dans le déperissement de la culture, & dans les effets de tout genre qui en résultent.

DEPENSES PRODUCTIVES relatives à l'Agriculture, &c.	DEPENSES DU REVENU, l'Impôt & la dixme, qui se partagent aux dépenses productives & aux dépenses stériles.	DEPENSES STERILES relatives à l'industrie, &c.
AVANCES ANNUELLES pour produire un revenu de 600. *liv.* sont 600. *l.*	REVENU annuel de	AVANCES ANNUELLES pour les Ouvrages des dépenses stériles sont,
600ᵗᵗ produisent net	600ᵗᵗ	300ᵗᵗ
PRODUCTIONS.	Dans le cas d'un Impôt ou de pertes dans la vente des denrées, le produit net étant réduit à 20. pour 100.	OUVRAGES, &c.
300ᵗᵗ reproduisent net	60ᵗᵗ	300ᵗᵗ
150. reproduisent net	30.	150.
75. reproduisent net	15.	75.
37. 10. *s.* reproduisent net	7. 10. *s.*	37. 10. *s.*
18. 15. reproduisent net	3. 15.	18. 15.
9. 7. 6. *d.* reproduisent net	1. 17. 6. *d.*	9. 7. 6. *d.*
4. 13. 9. reproduisent net	0. 18. 9.	4. 13. 9.
2. 6. 10. reproduisent net	0. 9. 4.	2. 6. 10.
1. 3. 5. reproduisent net	0. 4. 8.	1. 3. 5.
0. 11. 8. reproduisent net	0. 2. 4.	0. 11. 8.
0. 5. 10. reproduisent net	0. 1. 2.	0. 5. 10.
0. 2. 11. reproduisent net	0. 0. 7.	0. 2. 11.
0. 1. 5. reproduisent net	0. 0. 3.	0. 1. 5.
&c.		

REPRODUIT TOTAL pour le revenu, n'est que 120. *liv.* De plus les avances annuelles de 600. *liv.* l'intérêt des avances annuelles & des avances primitives du Laboureur, de 345. *liv.* que la terre restitue. Ainsi la reproduction totale est de 1065. *liv.* au lieu de 1545. *liv.* comme dans le premier Tableau. Sur 1065. *liv.* Ce Fermier est chargé par son bail de payer 600. *liv.* de fermage, (abstraction faite de la Dixme & de l'Impôt spoliatif arbitraire dont il est chargé aussi.) Il perd sur ses avances & ses reprises annuelles 480. *liv.* & ne retire que 465. *livres.* L'année suivante, il perd toutes ses reprises & ses avances annuelles : la troisiéme année, il ne peut plus continuer sa culture qu'en dépensant ses avances primitives, & il est forcé d'abandonner sa Ferme au bout de trois ans ; & la terre est éfruitée. Alors, au défaut de Fermier, elle tombe en petite culture, où le Propriétaire perd au moins les neuf dixiémes de son revenu : l'Impôt, les dépenses & les gains, le prix de la valeur fonciére de la terre, le pécule, &c. diminuent dans la même proportion.

ções e pela doutrina fisiocrática dos *avances,* Smith imaginou uma conexão estreita entre o emprego do trabalho produtivo e a acumulação e emprego do capital. Daí que, partindo da observação comum de que, onde aparece um capitalista, logo surgem trabalhadores, chegou à tese de que o montante de capital em um país determina o número de trabalhadores "úteis e produtivos". Finalmente, introduziu, em sua teoria dos preços e de seus fatores componentes, a idéia de que, já que o preço de qualquer mercadoria está dividido entre salários, lucros do capital e renda imobiliária, assim também a produção total está dividida entre trabalhadores, capitalistas e proprietários de terra.

Essas idéias sobre o capital e o trabalho improdutivo são indiscutivelmente de grande importância na história da teoria econômica, mas eram fundamentalmente descabidas, e nunca foram aceitas com aquela universalidade que comumente se supõe. Não obstante isso, a concepção da riqueza das nações como uma produção anual distribuída anualmente tem um valor imenso. Como outras concepções desse tipo, de qualquer forma essa também viria, com certeza. Poderia ter sido desenvolvida diretamente a partir de Davenant ou de Petty, mais ou menos um século antes. Não precisamos supor que algum outro autor qualquer não pudesse tê-la logo introduzido na economia inglesa, se Adam Smith não o tivesse feito; entretanto, isto não nos impede de registrar o fato de que foi ele que a introduziu, e que a introduziu em conseqüência de sua associação com os *Économistes.*

Se tentamos fazer remontar a história da gênese de *A Riqueza das Nações* para além da data das notas das preleções — 1763 ou por volta desse ano — ainda podemos encontrar alguma informação autêntica, embora pouca. Sabemos que Smith deve ter utilizado praticamente o mesmo esquema e divisão que em suas preleções de 1759, já que ele promete no último parágrafo de *Moral Sentiments,* publicados naquele ano, "uma outra exposição", na qual haveria de "procurar apresentar os princípios gerais da lei e do governo, e das diversas transformações pelas quais haviam passado no decurso das diferentes idades e períodos da sociedade, não somente no que concerne à justiça, mas no que tange à ordem pública, às rendas e às forças armadas, e a tudo o mais que seja objeto da Lei". Todavia, parece provável que a parte econômica das preleções nem sempre se intitulou "ordem pública, rendas e forças armadas", uma vez que Millar, que freqüentou as preleções quando foram ministradas pela primeira vez, em 1751/52, diz o seguinte:

"Na última parte de suas preleções, examinou os regulamentos políticos que se baseiam não no princípio da *justiça,* mas no da *conveniência* e que se destinam a aumentar a riqueza, o poder e a prosperidade de um Estado. Sob esse ponto de vista, considerou as instituições políticas em relação ao comércio, às finanças, às instituições eclesiásticas e militares. O que ele expôs sobre esses assuntos continha

a essência da obra que depois publicou sob o título *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*".[88]

Naturalmente, isso não exclui necessariamente a possibilidade de que as preleções sobre Economia fossem intituladas ordem pública, rendas e forças armadas, mesmo naquela data; entretanto, a colocação das palavras 'justiça' e 'conveniência' — se isso tiver sido feito por Millar — sugere mais o contrário, e não há como negar que a colocação de 'preços baixos ou fartura' sob 'ordem pública' pode muito bem ter sido uma reflexão posterior de Smith, para justificar a introdução de boa quantidade de material sobre economia nas preleções que versavam sobre Jurisprudência. Quanto ao motivo dessa introdução, as circunstâncias da primeira estadia ativa de Smith em Glasgow sugerem outra razão, além de sua predileção pelo assunto — a qual, diga-se de passagem, não o impediu de publicar antes sua doutrina sobre a Ética.

Cumpre lembrar que a primeira nomeação de Smith para Glasgow foi como professor de Lógica, em janeiro de 1751, mas os seus compromissos em Edimburgo o impediram de fazê-lo naquele período letivo. Antes do início do próximo período letivo, pediu-se-lhe que substituísse Craigie, o professor de Filosofia Moral, que estava deixando a cidade para tratar da própria saúde. Ele consentiu, e conseqüentemente, no período letivo de 1751-1752 teve que começar a lecionar duas matérias, já que para uma delas tinha sido avisado com antecedência muito pequena.[89] Em tal situação, qualquer professor faria tudo para utilizar qualquer material adequado que por acaso tivesse à mão, e a maioria dos professores iria ainda além utilizando até algo que não fosse inteiramente adequado.

Ora, sabemos que Adam Smith possuía, em forma de manuscrito que se encontrava nas mãos de um secretário que o servia, certas preleções que ministrara em Edimburgo, no inverno de 1750/51, e sabemos que nessas preleções expusera a doutrina sobre os efeitos benéficos da liberdade e, segundo Dugald Stewart, também "muitas das teses mais importantes expostas em *A Riqueza das Nações*". Existia, quando Stewart escreveu, "um manuscrito breve, elaborado pelo Sr. Smith no ano de 1755, e por ele presenteado a uma sociedade da qual então era membro". A respeito desse manuscrito, Stewart afirma:

"Muitas das teses mais importantes que se encontram em *A Riqueza das Nações* estão ali expostas pormenorizadamente; citarei, porém, só as seguintes frases: 'O homem geralmente é considerado pelos estadistas e planejadores como objeto de uma espécie de mecânica política. Os planejadores atrapalham a natureza no curso das operações naturais sobre os negócios humanos, quando seria suficiente deixá-la sozinha, deixá-la agir livremente na efetivação de seus objetivos, a fim

88 Dugald Stewart, em seu "Account of the Life and Writings of Adam Smith", lido à Royal Society of Edinburgh em 1793 e publicado na obra póstuma de Adam Smith, *Essays on Philosophical Subjects*, 1795, p. XVIII. Ver RAE, *Life of Adam Smith*, pp. 53-55.

89 RAE, *Life of Adam Smith*, pp. 42-45.

de que ela realizasse os próprios planos'. E em uma outra passagem: 'Além disso, pouco se requer, para levar um Estado da barbárie mais baixa para o mais alto grau de opulência, além da paz, impostos baixos, e uma administração aceitável da justiça; todo o resto é feito pelo curso natural das coisas. Todos os governos que interferem nesse curso natural, que forçam as coisas para outra direção, ou que se empenham em sustar o progresso da sociedade em um ponto específico, não são naturais e para subsistirem têm de ser opressivos e tirânicos'. 'Uma grande parte das teses' — observa Smith — 'enumeradas neste manuscrito é tratada minuciosamente em algumas preleções que ainda tenho comigo, e que foram escritas por um secretário que deixou o meu serviço há seis anos. Todas elas têm constituído tema constante das minhas preleções desde que comecei a ensinar em lugar do Sr. Craigie, no primeiro inverno que estive em Glasgow, até hoje, sem nenhuma alteração de monta. Todas elas têm sido objeto das preleções que ministrei em Edimburgo, no outro inverno, antes de deixar essa cidade, e posso aduzir inúmeras testemunhas, tanto daquele lugar como deste, que garantem suficientemente serem de minha autoria'."[90]

Parece pois que, quando Smith teve que assumir as duas cátedras em 1751, tinha em andamento algumas preleções, as quais muito provavelmente explicavam "o lento progresso da opulência", e que, como teria feito qualquer pessoa em tais circunstâncias, as inseriu em seu curso de Filosofia Moral.

Efetivamente, não havia nenhuma dificuldade em fazê-lo. Parece quase certo que o próprio Craigie sugeriu a idéia. O pedido para que Smith assumisse o trabalho de Craigie veio por Cullen, e ao responder à carta de Cullen — que não foi conservada — Smith afirma: "O Sr. menciona a jurisprudência natural e a política como as partes das preleções dele que eu teria imenso prazer em lecionar. De muito bom grado farei as duas coisas".[91] Sem dúvida, Craigie estava a par do que Smith andara ensinando em Edimburgo no inverno anterior, denominando-o 'Política'.

Além do mais, as tradições da cadeira de Filosofia Moral, conforme Adam Smith as conhecia, exigiam que se ministrassem certas partes de economia. Doze anos antes, ele mesmo tinha sido estudante, quando o professor era Francis Hutcheson. Quanto podemos julgar, com base no *System of Moral Philosophy* de Hutcheson — obra que, como demonstrou o Dr. W. R. Scott,[92] já existia quando Smith era estudante, embora sua publicação não tivesse ocorrido antes de 1755 —, Hutcheson ensinou primeiro Ética; logo depois, o que muito bem poderia denomi-

90 Stewart, nos *Essays* de Smith, pp. LXXX, LXXXI.

91 RAE, *Op. cit.*, pp. 43-44.

92 SCOTT, W. R. *Francis Hutcheson*. 1900, pp. 210-231. Em *Introduction to Moral Philosophy*, 1747, "*Civil Polity*" é substituído por "*Oeconomicks and Politicks*", mas "*Oeconomicks*" significa apenas Direito familiar, isto é, os direitos de esposos e esposas, pais e filhos, patrões e servos.

nar-se Jurisprudência Natural, e em terceiro lugar, Sociedade Civil. Considerável parte de doutrina econômica espalha-se pelas duas últimas.

Ao considerar *A Necessidade de uma Vida Social*, Hutcheson assinala que uma pessoa que vive em solidão, por mais forte e instruída que seja nas artes e ofícios, "dificilmente conseguiria prover-se nas mais simples necessidades vitais, mesmo nos melhores solos ou clima".

Não só isso. "Sabe-se muito bem que a produção resultante dos trabalhos de qualquer número de pessoas — por exemplo, vinte — em prover as coisas necessárias ou convenientes para a vida, será muito maior, confiando a um certo tipo de trabalho de uma espécie, no qual logo adquirirá habilidade e destreza, e confiando a um trabalho de tipo diferente, do que se cada um dos vinte fosse obrigado a executar alternadamente todos os diferentes tipos de trabalho exigidos para a sua subsistência, sem destreza suficiente para nenhum deles. Utilizando-se o primeiro método, cada um produz quantidade maior de bens de uma espécie, podendo trocar uma parte deles por bens obtidos pelos trabalhos de outros, conforme a sua necessidade. Um se torna perito na cultura da terra, outro em apascentar e criar gado, um terceiro em alvenaria, um quarto na caça, um quinto em siderurgia, um sexto em tecelagem e assim por diante. Assim, todos são supridos através de escambo pelas obras de artífices completos. No outro método, dificilmente alguém poderia ter habilidade e destreza em qualquer tipo de trabalho.

Além disso, algumas obras da maior utilidade para as multidões podem ser eficientemente executadas pelos trabalhos conjugados de muitos, obras essas que os trabalhos do mesmo número de pessoas jamais poderiam ter executado. A força conjugada de muitos pode repelir perigos provenientes de animais selvagens ou bandos de assaltantes que poderiam ter sido fatais para muitos indivíduos, caso o confronto se desse em separado. Os trabalhos conjugados de vinte homens proporcionarão o cultivo de florestas ou a drenagem de pântanos, para as propriedades de cada um deles, e providenciarão casas para morarem, e cercados para seus rebanhos, com muito maior rapidez do que os trabalhos separados do mesmo número de homens. Juntando as forças, e alternando o descanso, podem manter vigília perpétua, o que jamais conseguiriam sem tal providência".[93]

Ao explicar os *Fundamentos da Propriedade*, Hutcheson diz que, quando a população era rarefeita, o País era fértil e o clima ameno, não havia muita necessidade de se aperfeiçoarem regras sobre a propriedade, mas na situação de hoje "o trabalho de todos é claramente necessário para manter a humanidade", e os homens devem ser motivados ao trabalho pelo interesse próprio e pelo amor à família. Se não lhes forem assegurados os frutos do trabalho humano, "não se tem nenhuma outra motivação para trabalhar senão o amor genérico à

93 HUTCHESON, Francis, *System of Moral Phylosophy*, v. I, pp. 288-289.

espécie, o qual geralmente é muito mais fraco do que as afeições mais íntimas que dedicamos aos nossos amigos e parentes, para não mencionar a oposição que, nesse caso, seria apresentada pela maioria dos indivíduos egoístas". Numa sociedade comunista não se trabalha de boa vontade.[94]

O maior bloco ininterrupto de doutrina econômica no *System of Moral Philosophy* encontra-se no capítulo intitulado "Os valores dos bens no comércio e a natureza da moeda", que ocorre no meio da exposição sobre contratos. Nesse capítulo afirma-se que é necessário, para o comércio, que os bens sejam avaliados. Os valores dos bens dependem da procura e da dificuldade em adquiri-los. Os valores devem ser medidos com base em algum padrão comum, e que deve ser algo desejado por todos de sorte que todos estejam dispostos a aceitá-lo na troca. Para assegurá-lo, o padrão deve ser algo portátil e divisível sem perda, além de durável. O ouro e a prata melhor atendem aos mencionados requisitos. De início, eram usados por quantidade ou peso, sem cunhagem, mas eventualmente o Estado oferecia garantia pela quantidade e qualidade, através do carimbo. A timbragem, por constituir fácil lavor, não acrescenta valor considerável. "A moeda sempre tem o valor de uma mercadoria no comércio, como outros bens; e isso, em proporção à raridade do metal, pois se trata de procura universal". O único meio para elevar-lhe artificialmente o valor seria restringir a produção das minas.

Dizemos comumente que a mão-de-obra e os bens aumentaram desde que esses metais começaram a abundar; e que a mão-de-obra e os bens escasseavam quando também os referidos metais eram escassos, considerando-se o valor dos metais invariável porque os nomes legais das peças, as libras, os xelins ou pence continuam sempre os mesmos, até que a lei os altere. Mas o cavar ou arar de um dia era tão trabalhoso para um homem mil anos atrás quanto é hoje, embora naquela época o homem não pudesse com esses trabalhos ganhar tanta prata quanto hoje; e um barril de trigo ou de carne bovina tinha naquela época a mesma utilidade para sustentar o organismo humano que hoje, quando é trocado por uma quantidade quatro vezes maior de prata. O valor do trabalho, dos cereais e do gado é sempre mais ou menos o mesmo, já que servem para os mesmos fins na vida, enquanto novas invenções de cultivo da terra e de apascentar o gado não gerarem uma disponibilidade maior do que a demanda.[95]

Baixar e elevar o valor das moedas são operações injustas e perniciosas.

Minas abundantes fazem baixar o valor dos metais preciosos.

"O padrão como tal varia muito pouco; e por isso, se instituíssem os salários fixos que em todos os casos servissem aos mesmos fins ou remunerássemos os que têm direito a eles na mesma condição com

94 *Ibid.*, v. I, pp. 319-321.
95 *System of Moral Philosophy*, v. II, p. 58.

respeito a outros, os salários não devem ser fixos nos nomes legais da moeda nem em um certo número de onças de ouro e prata.

Um decreto do Estado pode alterar os nomes legais, e o valor das onças pode mudar pelo aumento ou diminuição das quantidades desses metais. Tampouco esses salários devem ser fixados em quaisquer quantidades de produtos manufaturados mais rebuscados, pois belas invenções para facilitar o trabalho podem fazer baixar o valor de tais bens. O salário mais invariável seria tanto dias de trabalho do homem, ou determinada quantidade de bens produzidos pelos meros trabalhos não artificiais, como os bens que correspondem aos fins comuns da vida. O que mais se aproxima desse padrão são quantidades de cereais".[96]

Os preços dos bens dependem das despesas, dos juros do dinheiro empregado, e também dos trabalhos, do cuidado, da atenção, dos cálculos e o que a eles corresponde. Às vezes devemos "incluir também a condição da pessoa assim empregada", já que "a despesa de seu padrão de vida deve ser custeada pelo preço de tais trabalhos, visto que eles merecem remuneração, como qualquer outro. Esse preço adicional de seus trabalhos é o fundamento justo do lucro comum dos comerciantes".

No capítulo seguinte, intitulado "Os Contratos Principais em uma Vida Social", observamos que o arrendamento ou aluguel de bens não diretamente produtivos, como casas, é justificado pelo fato de que o proprietário poderia ter empregado seu dinheiro ou trabalho em bens por natureza produtivos.

"Se, em qualquer tipo de comércio, as pessoas conseguem obter com uma grande quantidade de dinheiro ganhos muito maiores do que poderiam ter obtido sem ele, é muito justo que aquele que lhes fornece o dinheiro — meio necessário para auferir esse ganho — tenha, pelo uso do mesmo, alguma participação no lucro, no mínimo igual ao lucro que poderia ter auferido comprando coisas por natureza produtivas ou que dão renda. Isso demonstra o fundamento justo dos juros sobre o dinheiro emprestado, embora ele não seja por natureza gerador de bens. Casas não dão frutos nem ganho, nem tampouco qualquer terreno arável proporcionará qualquer ganho, sem grande trabalho. O trabalho empregado em administrar o dinheiro no comércio ou nas manufaturas torna o dinheiro tão produtivo e frutífero como qualquer outra coisa. Se os juros fossem proibidos, ninguém emprestaria dinheiro, a não ser por caridade; e muitas pessoas laboriosas que não são objetos de caridade seriam excluídas de grandes ganhos, de uma forma muito vantajosa para o público".[97]

Os juros razoáveis variam conforme a situação do comércio e a quantidade da moeda. Em um país jovem auferem-se grandes lucros com somas pequenas, e a terra equivale a menos anos de compra, de sorte

96 *Ibid.*, v. II, pp. 62-63.
97 *System of Moral Philosophy*, v. II, pp. 71-72.

que é razoável cobrar juros mais altos. As leis que regulam os juros devem observar "essas causas naturais", do contrário serão fraudadas.[98]

No capítulo "Sobre a Natureza das Leis Civis e sua Execução" diz-se que, depois da piedade, as virtudes mais necessárias para um Estado são a sobriedade, a laboriosidade, a justiça e a fortaleza.

"O trabalho é a fonte natural da riqueza, o fundo para todos os estoques para exportação; através da parcela que ultrapassa o valor daquilo que uma nação importa, o Estado aumenta sua riqueza e seu poder. Uma agricultura adequada deve assegurar o suprimento dos produtos necessários para a vida e os materiais para todas as manufaturas; e todas as artes mecânicas devem ser estimuladas a processar esses produtos para o consumo e para exportação. Os bens preparados para exportação devem ser isentos de todos os encargos e taxas, o mesmo acontecendo, na medida do possível, com bens necessariamente destinados ao consumo pelos artesãos; que nenhum outro país possa vender a preço mais baixo bens semelhantes, em um mercado estrangeiro. Quando só um país possui certos materiais, pode-se em segurança impor taxas de exportação, mas tão moderadas que não impeçam o consumo respectivo no exterior.

"Se o povo não adquirir o hábito do trabalho, os preços baixos de todos os artigos necessários para a vida estimulam a preguiça. O melhor remédio contra isso é aumentar a demanda de todos os artigos necessários; não somente através de prêmios de exportação — o que aliás muitas vezes também é útil — mas aumentando o número de pessoas que os consomem; e quando os artigos forem caros, exigir-se-ão mais trabalho e aplicação em todos os tipos de comércio e artes para obtê-los. Eis por que estrangeiros operosos devem ser convidados a trabalhar em nosso país, e todas as pessoas que amam o trabalho devem viver entre nós sem serem molestadas. Deve-se estimular o casamento daqueles que geram uma prole numerosa para o trabalho. Os solteiros devem pagar impostos mais altos, pois não têm o encargo de gerar e educar filhos para o Estado. Deve-se banir toda e qualquer idéia tola de que as artes mecânicas são vis, como se fossem indignas para pessoas de famílias melhores, devendo-se encorajar pessoas de condição mais elevada — por nascimento ou destino — a se interessarem por essas ocupações. A indolência deve ser punida, no mínimo, com a servidão temporária. Deve-se importar matéria-prima estrangeira e até oferecer prêmios, se necessário, de sorte que a nossa própria mão-de-obra encontre emprego; e para que, exportando nós esses materiais importados e por nós transformados em produtos manufaturados, possamos obter do Exterior o preço do nosso trabalho. O preço de manufaturados estrangeiros e produtos prontos para o consumo deve ser alto, para o consumidor, se não pudermos proibir totalmente o consumo de tais bens; que esses produtos nunca sejam usados pelas

98 *Ibid.*, v. II, p. 73.

categorias mais baixas e mais numerosas da população, cujo consumo seria muito maior do que o daqueles poucos que são ricos. Deve-se encorajar a navegação, ou o transporte de bens, estrangeiros ou domésticos, pois esse é um negócio lucrativo, que muitas vezes supera todo o lucro auferido pelo comerciante. A navegação serve também à defesa marítima do país.

"É inútil alegar que o luxo e a intemperança são necessários para a riqueza de um Estado, já que estimulam todo tipo de trabalho e todas manufaturas, pelo fato de gerarem um consumo elevado. É claro que não há necessariamente vício em consumir os produtos mais finos ou em usar os artigos manufaturados mais caros, desde que isto seja feito por pessoas cuja fortuna o permita, de acordo com as suas obrigações. E que aconteceria se as pessoas se tornassem mais frugais e se abstivessem mais desse tipo de coisas? Poder-se-ia exportar quantidades maiores desses bens ou artigos mais finos; e se isso não fosse possível, o trabalho e a riqueza poderiam ser igualmente fomentados, através de maior consumo de bens menos caros; com efeito, aquele que economiza, diminuindo os gastos de seu luxo ou esplendor, poderia, ajudando generosamente a seus amigos e empregando alguns sábios métodos de caridade com os pobres, fazer com que outros possam levar um padrão de vida mais elevado e consumir mais do que o que antes era consumido pelo luxo de um... A menos, portanto, que se possa encontrar uma nação em que todos disponham em abundância de todos os bens necessários e convenientes para a vida, as pessoas podem, sem qualquer luxo, consumir o máximo, fazendo provisões abundantes para seus filhos, praticando a generosidade e a liberalidade com os semelhantes e pessoas indigentes dignas, e compadecendo-se da desgraça dos pobres".[99]

Sob o título "Habilidade Militar e Fortaleza", Hutcheson expõe o que posteriormente Adam Smith expôs sob o item "Forças Armadas", e sua opção a favor de um exército treinado.[100]

No mesmo capítulo, Hutcheson tem uma secção com o título marginal "quais os impostos e tributos a preferir", contendo um repúdio à política de taxar somente pela renda:

"Quanto às taxas e impostos destinados a cobrir as despesas públicas, os mais convenientes são aqueles que incidem em artigos de luxo e esplendor, mais do que sobre os incidentes sobre os artigos de necessidade; prefira-se, outrossim, taxar os produtos e artigos manufaturados estrangeiros a taxar os produtos e artigos produzidos no país; é conveniente também aplicar os impostos que podem ser cobrados com facilidade, cujo recolhimento não acarrete muito trabalho dispendioso. Mas, acima de tudo, deve-se observar uma justa proporção em relação à riqueza das pessoas, em todas as taxas ou impostos que forem recolhidos delas, a não ser que se trate de impostos sobre produtos

99 *Ibid.*, v. II, pp. 318-321.
100 *Ibid.*, v. I, pp. 323-325.

e manufaturados estrangeiros, pois esses muitas vezes são necessários para estimular o trabalho no próprio país,[101] embora não haja despesas públicas".

Essa proporcionalidade na taxação em relação à riqueza de cada um, segundo Hutcheson, não pode ser conseguida a não ser fazendo periodicamente uma estimativa da riqueza das famílias, pois impostos sobre terra oprimem indevidamente os proprietários de terras com dívidas e deixam livres os que têm dinheiro, enquanto as taxas e impostos são pagos pelo consumidor, de sorte que "pessoas generosas e hospitaleiras, ou pessoas com família numerosa, aceitam gentilmente carregar o peso principal, ao passo que o miserável e sórdido solitário pouco ou nenhum peso carrega".[102]

De tudo isso resulta com clareza que Smith foi grandemente influenciado pelas tradições vigentes em sua cátedra ao escolher seus tópicos de Economia. O Dr. Scott chama atenção para o curioso fato de que a própria ordem em que os assuntos são tratados no *System* de Hutcheson é mais ou menos idêntica àquela em que os mesmos assuntos são tratados nas *Lectures* de Smith.[103] Somos fortemente tentados a presumir que, quando Smith tinha que preparar às pressas suas aulas para a disciplina de Craigie, consultava as anotações feitas nas preleções de seu antigo professor Hutcheson (como fizeram, antes e depois dele, centenas de pessoas na mesma situação) — e agrupava os assuntos econômicos como uma introdução e continuação das preleções que trouxera consigo de Edimburgo. Hutcheson foi um professor que inspirava os alunos. Seu colega, Leechman, afirma:

"Já que todo ano tinha oportunidade, no decurso de suas preleções, de explicar a origem do governo e comparar suas diversas formas, tomava cuidado especial, ao tratar do assunto, para inculcar a importância da liberdade civil e religiosa para a felicidade humana; e já que um ardente amor à liberdade e um zelo viril no sentido de promovê-la eram princípios soberanos em seu próprio íntimo, sempre insistia longamente nisto, desenvolvendo o tema com a maior força de argumentação e veemência persuasiva; e tinha tanto sucesso neste ponto importante, que poucos de seus alunos, se é que tais havia, por mais preconceitos que trouxessem consigo, jamais deixavam de simpatizar com os conceitos que ele desposava e defendia, quanto a esse ponto".[104]

Meio século mais tarde, Adam Smith, referindo-se à cadeira de Filosofia de Glasgow, dizia que ela era um "cargo ao qual a habilidade e as virtudes do inesquecível Dr. Hutcheson tinham conferido um altíssimo grau de prestígio".[105]

Todavia, se temos razões para crer que Adam Smith foi influen-

101 *Ibid.*, v. II, pp. 340-341.
102 *Ibid.*, v. I, pp. 341-342.
103 SCOTT, W. R. *Francis Hutcheson*, pp. 232-235.
104 LEECHMAN. "Prefácio". *In*: HUTCHESON. *System of Moral Philosophy*, pp. XXXV, XXXVI.
105 RAE. *Life of Adam Smith*, p. 411.

ciado por Hutcheson em sua orientação geral para o liberalismo, não parece haver motivos para atribuir à influência de Hutcheson a convicção sobre o caráter benéfico do interesse próprio, que permeia sua obra *A Riqueza das Nações* e, desde então, constituiu um ponto de partida para a pesquisa econômica. Como demonstram algumas das passagens por nós citadas, Hutcheson era um mercantilista, e todo o ensinamento econômico que se encontra em seu *System* é desprezível em confronto com as vigorosas preleções de Smith sobre os preços baixos ou a abundância, com as suas denúncias, tantas vezes repetidas, contra o "absurdo" de teses correntes e contra os "regulamentos perniciosos" decorrentes desses erros. Vinte anos após assistir às preleções de Hutcheson, Adam Smith o criticou expressamente por dar muito pouco valor ao amor próprio. No capítulo da *Teoria Sobre os Sentimentos Morais*, relativo aos sistemas filosóficos para os quais a virtude consiste na benevolência, afirma que, segundo Hutcheson, só é benevolência aquilo que imprime a uma ação o caráter de virtude: a ação mais benevolente seria aquela que visa ao bem do maior número de pessoas, e o amor próprio princípio que jamais poderia ser virtuoso, embora inocente quando não tem outro efeito senão o de fazer o indivíduo cuidar de sua própria felicidade. Esse "sistema afável, um sistema que tem uma tendência peculiar a alimentar e reforçar no coração humano a mais nobre e a mais agradável das afeições humanas", tem, para Smith, o "defeito de não explicar suficientemente donde vem a nossa aprovação das virtudes inferiores da prudência, vigilância, circunspecção, temperança, constância, firmeza".

"Também no tocante à nossa própria felicidade e interesse particular — prossegue ele — em muitas ocasiões depara-se com princípios de ação altamente elogiáveis. Geralmente se supõe que os hábitos de economia, laboriosidade, discrição, atenção e aplicação do pensamento são cultivados por motivos de interesse próprio, e ao mesmo tempo afirma-se que são qualidades altamente apreciáveis, que merecem a estima e aprovação de todos... Desaprova-se universalmente o descuido e falta de economia, não, porém, como procedentes de uma falta de benevolência, mas de uma falta de atenção adequada aos objetos do interesse próprio".[106]

Adam Smith manifestamente acreditava que o sistema de Hutcheson não dava o devido lugar ao interesse próprio. Não foi Hutcheson que inspirou sua observação de que "não é da benevolência do açougueiro, do fabricante de cerveja ou do padeiro que esperamos nosso jantar, mas da consideração que eles têm pelo seu próprio interesse".[107] De Hutcheson, Smith pode ter haurido um amor geral à liberdade, mas de onde hauriu a convicção de que o interesse próprio contribui para beneficiar toda a comunidade econômica? Naturalmente, pode ter formado essa convicção por si mesmo, sem jamais ter ouvido outra

106 *Moral Sentiments*, 1759, pp. 464-466.
107 *The Wealth of Nations*, Ed. Cannan, 1976, v. I, p. 18.

preleção ou ter lido outro livro, após deixar de ser aluno de Hutcheson. Mas parece provável — mais do que isso não podemos afirmar com segurança — que foi ajudado pelo estudo de Mandeville, escritor ao qual não têm feito suficiente justiça os historiadores da Economia, embora McCulloch faça uma alusão favorável sobre o assunto, em sua *Literature of Political Economy*. No capítulo de *Moral Sentiments*, que segue ao que contém a crítica de Hutcheson, Smith trata dos "Sistemas Licenciosos". Os fenômenos que se observam na natureza humana — diz ele — os quais à primeira vista parecem favorecer tais sistemas, foram "levemente esboçados com a elegância e delicada precisão do Duque de Rochefaucault, e posteriormente, mais plenamente descritos pela eloqüência viva e cheia de humor, embora rude e rústica, do Dr. Mandeville".[108]

Mandeville — afirma Smith — atribui todos os atos elogiáveis a "um amor ao elogio e ao aplauso" ou "à vaidade", e não contente com isso procura salientar a imperfeição da virtude humana sob muitos outros aspectos.

"Sempre que em nossa reserva com respeito ao prazer não corresponder à abstinência mais ascética, ele a considera como luxúria e sensualidade grosseiras. Segundo ele, é luxúria tudo o que vai além daquilo que é absolutamente necessário para a subsistência da natureza humana, de sorte que há vício mesmo no uso de uma camisa limpa ou de uma moradia conveniente."[109]

Todavia, na opinião de Smith, Mandeville incorreu na grande falácia de apresentar toda paixão como totalmente viciada, em qualquer grau e direção:

"Assim é que trata como vaidade tudo o que tenha qualquer referência àquilo que são ou devem ser os sentimentos dos outros; e é através desse sofisma que afirma sua conclusão favorita, de que os vícios privados são benefícios públicos. Se o amor pela magnificência, um gosto pelas artes elegantes e pelos requintes da vida humana, por tudo aquilo que é agradável no vestir, na mobília, nos pertences, pela arquitetura estatuária, pintura e música, deve ser considerado como luxúria, sensualidade e ostentação mesmo naqueles que, pela sua situação, podem permitir-se isso, sem nenhum inconveniente, é certo que a luxúria, sensualidade e ostentação representam benefícios públicos; pois, sem as qualidades que ele considera adequado designar com tais termos vergonhosos, as artes e ofícios que produzem objetos finos nunca seriam estimulados e deveriam fenecer por falta de utilização".[110]

"Tal é — concluiu Smith — o sistema do Dr. Mandeville, que já chegou a provocar tanto rebuliço no mundo". Por mais destrutivo que pareça esse sistema, pensa Smith, "nunca teria conseguido impor-se a tantas pessoas, nem despertar alarme tão generalizado entre os que

108 *Moral Sentiments*, 1759, p. 474.
109 *Ibid.*, p. 483.
110 *Ibid.*, p. 485.

gostam de princípios melhores, se, sob algum aspecto, não tivesse algo de verdadeiro".[111]

A obra de Mandeville consistia, em sua origem, simplesmente em um poema de 400 linhas com o título "A Colmeia Resmunguenta, ou: os Velhacos Virando Honestos" — poesia esta que, segundo o próprio Mandeville, foi publicada por volta de 1705,[112] em forma de um panfleto de seis *pence*. Reimprimiu-a em 1714, anexando-lhe uma quantidade muito maior de prosa, sob o título de *A Fábula das Abelhas:* ou seja, *Vícios Privados, Benefícios Públicos;* com um *Ensaio Sobre Caridade e Escolas de Caridade e uma Investigação sobre a Natureza da Sociedade.* Em 1729 acrescentou-lhe uma segunda parte, quase tão extensa como a primeira, consistindo em um diálogo sobre o assunto. Descreve-se "A Colmeia Resmunguenta", que na realidade é uma sociedade humana, em grande prosperidade, estado esse que perdura enquanto prosperam os vícios:

Os piores de toda a multidão
fizeram algo para o bem comum.
Esse era o ofício do Estado, o qual mantinha
o todo, do qual dada parte se queixava:
Isso, como harmonia musical,
fazia com que todos os que brigavam entre si
concordassem no essencial;
Partidos frontalmente opostos
ajudam-se mutuamente, como se fosse por despeito
E a temperança com sobriedade
estão a serviço da embriaguez e da glutoneria.
A raiz do mal, a avareza,
esse vício condenável, mau e pernicioso,
servia como escravo à prodigalidade,
esse pecado nobre; ao passo que a luxúria
proporcionava emprego a um milhão de pobres,
e o orgulho odioso dava emprego a outro milhão;
A própria inveja e a vaidade
estavam a serviço da laboriosidade;
sua insensatez encantadora, sua leviandade
no comer, nas mobílias e no vestir,
esse vício estranho e ridículo, era
a verdadeira roda que movimentava o comércio.
Suas leis e roupas eram igualmente objetos mutáveis,
pois o que um dia considerou-se bom,
em meio ano tornou-se um crime;
Entretanto, embora alterando assim suas leis,
ainda encontrando e corrigindo falhas

111 *Moral sentiments,* p. 487.
112 *Fable of the Bees.* 1714. "Prefácio".

pela inconstância corrigiram
faltas que nenhuma prudência podia prever.
Assim, o vício nutria a inventividade,
que se juntava ao tempo e ao trabalho,
Tivessem as conveniências da vida alçado
Seus prazeres reais, confortos e vagares
a alturas que tais, os muito pobres
melhor viveriam que os ricos outrora
e nada mais a acrescentar![113]

Mas as abelhas resmungavam até que Júpiter, furioso, jurou que libertaria a colmeia da fraude. O enxame tornou-se virtuoso, frugal e honesto, e a partir dali o comércio foi à ruína por cessarem os gastos. Ao final da “Investigação Sobre a Natureza da Sociedade”, o autor resume assim sua conclusão:

“Depois disto, orgulho-me em ter demonstrado que os fundamentos da sociedade não são as qualidades amigas e as afeições delicadas que são naturais ao homem, nem as virtudes reais que o homem é capaz de adquirir pela razão e pela abnegação; ao contrário, aquilo que no mundo chamamos de mal — quer se trate do moral ou do natural — é o grande princípio que nos torna criaturas sociáveis, a base sólida, a vida e o esteio de todo o comércio e de todas as profissões, sem exceção; é nisso que devemos procurar a verdadeira origem de todas as artes e ciências, e no momento em que o mal cessar, a sociedade necessariamente estará arruinada, se não totalmente dissolvida”.[114]

Em uma carta ao *London Journal* de 10 de agosto de 1723, que reimprimiu na edição de 1724, Mandeville defendeu essa passagem com vigor, contra uma crítica hostil. Se — dizia ele — estivesse escrevendo para ser entendido pelas inteligências mais mesquinhas, teria explicado que toda carência é um mal:

“que da multiplicidade dessas carências dependem todos esses serviços mútuos que os membros individuais de uma sociedade prestam um ao outro; e que, conseqüentemente, quanto maior é a variedade de carências, tanto maior é o número de indivíduos que podem encontrar seu interesse particular em trabalhar para o bem dos outros e, unidos, compor um só corpo”.[115]

Se levarmos em conta a crítica de Smith a Hutcheson e Mandeville, acrescentando capítulos de *Moral Sentiments*, e além disso recordarmos que quase certamente ele deve ter conhecido a *Fábula das Abelhas* ao assistir às preleções de Hutcheson ou pouco depois, é difícil não suspeitar que foi Mandeville quem primeiro o fez entender que “não é da benevolência do açougueiro, do fabricante de cerveja ou do padeiro que esperamos nosso jantar, mas da consideração deles pelo

113 pp. 11-13, ed. de 1705.
114 pp. 427-428, 2ª ed., 1723.
115 pp. 465, ed. de 1724.

seu interesse próprio". Considerando a palavra *vício* como um erro em lugar de amor-próprio, Adam Smith poderia ter repetido cordialmente as já citadas linhas de Mandeville:

> *Assim, o vício alimentava a inventividade*
> *a qual se associava à folga e ao trabalho*
> *Tivesse as conveniências da vida alçado*
> *Seus prazeres reais, confortos e vagares*
> *a alturas que tais, os muito pobres*
> *viveriam melhor que os ricos outrora;*

Smith pôs versos maus em prosa e acrescentou algo do amor hutchesoniano à liberdade ao propor o que é realmente o texto da parte polêmica de *Riqueza das Nações:*

"O esforço natural de cada indivíduo no sentido de melhorar sua própria condição, quando sofrido para exercer-se com liberdade e segurança, é um princípio tão poderoso, que ele é capaz, sozinho e sem qualquer ajuda, não somente de levar a sociedade à riqueza e à prosperidade, mas de superar centenas de obstáculos impertinentes com os quais a insensatez das leis humanas muitas vezes obstacula seus atos".[116]

A experiência mostra que uma crença generalizada no caráter benéfico da força econômica do egoísmo nem sempre é suficiente para fazer de uma pessoa — mesmo dotada de inteligência acima da média — um livre-cambista. Conseqüentemente, seria precipitado supor que o ceticismo de Smith face ao sistema mercantil era simplesmente o produto natural de sua crença geral na liberdade econômica. As citações que Dugald Stewart traz de seu manuscrito de 1755 nada contêm que mostre que ele desprezasse a doutrina antes de deixar Edimburgo e nos primeiros anos de sua estadia em Glasgow. Parece muito provável que a referência das *Lectures* aos "ensaios (de Hume) que mostram o absurdo dessas e outras doutrinas semelhantes"[117] deve ser considerada como um reconhecimento obrigacional e que, portanto, foi Hume com seus *Political Discourses* sobre o dinheiro e a balança comercial, de 1752, quem primeiro abriu os olhos de Adam Smith para esse assunto. Essa probabilidade é levemente reforçada pelo fato de que, nas *Lectures*, as falácias mercantis no tocante à balança comercial eram expostas no contexto de Dinheiro, como nos *Discourses* de Hume, ao invés de serem expostas no lugar que teriam ocupado se Smith tivesse seguido a ordem de Hutcheson, ou as tivesse colocado entre as causas do "progresso lento da opulência". Além disso, talvez não seja mera coincidência que embora tanto Hume em seus *Discourses* de 1752, como Smith nas preleções datadas de dez anos mais tarde, rejeitem totalmente o objetivo de garantir uma balança comercial favorável, Hume continuava a crer na utilidade do protecionismo para as indústrias do

116 *The Wealth of Nations,* Ed. Cannan, 1976, v. II, p. 49.
117 *Lectures,* p. 197.

País e também Smith — como se conta — fez concessões apreciáveis a essa teoria.[118]

Seria inútil levar aqui mais adiante a investigação sobre a origem das teses de Adam Smith. Talvez já a tenhamos levado muito longe. No decurso de *A Riqueza das Nações,* Smith cita realmente com seu próprio nome ou o de seus autores quase cem livros. Um estudo atento das notas à presente edição convencerá o leitor de que, embora algumas delas sejam citações de segunda mão, o número realmente utilizado foi muito maior. Geralmente Smith extrai muito pouco de cada autor citado — às vezes somente um fato, frase ou opinião individual — de sorte que poucos autores haverá que mais do que Smith mereçam a censura de haver "saqueado" a obra de outros. Na realidade, esta acusação nunca lhe foi feita com seriedade, exceto em relação às *Réflexions* de Turgot, e nesse caso concreto, jamais se conseguiu apresentar sequer um mínimo de evidência que mostre haver Smith jamais usado ou mesmo visto o livro em questão. *A Riqueza das Nações* não foi uma obra escrita com pressa, como se o autor tivesse ainda vivas no cérebro as impressões hauridas de leituras recentes. A redação da obra engloba no mínimo os 27 anos que vão desde 1749 até 1776. Durante esse período, muitas idéias e concepções econômicas cruzaram e recruzaram muitas vezes o Canal da Mancha, e seria inútil e até mesmo demonstração de inveja e hostilidade disputar sobre a parcela que cabe à Grã-Bretanha e à França, no progresso efetuado. Ir além disso, e tentar atribuir a cada autor o mérito a que faz realmente jus, é como postar-se em uma praia e discutir se foi a esta ou àquela onda que mais se deveu a maré alta. Pode parecer que uma onda teve o mérito de varrer para longe o primeiro castelo de areia de uma criança, e uma outra onda pode evidentemente varrer o segundo castelinho de areia. Mas os dois castelos teriam sido inundados da mesma forma e quase ao mesmo tempo em um dia perfeitamente tranqüilo, com a mesma eficiência.

118 *Supra*, pp. XXV, XXVIII. Aliás, antes de publicar a 2ª edição de seus *Discourses*, Hume escreveu a Adam Smith solicitando sugestões. Que Smith não fez nenhuma observação sobre a passagem a favor do protecionismo contida no "*discourse*" sobre balanço de pagamentos, parece poder-se inferir do fato de a referida passagem ter permanecido inalterada. (Ver HUME, *Essays*, Green & Grose, v. I, pp. 59, 343 e 344.)

A Riqueza das Nações

Investigação Sobre sua Natureza e suas Causas

Introdução e Plano da Obra

O trabalho anual de cada nação constitui o fundo que originalmente lhe fornece todos os bens necessários e os confortos materiais que consome anualmente. O mencionado fundo consiste sempre na produção imediata do referido trabalho ou naquilo que com essa produção é comprado de outras nações.

Conforme, portanto, essa produção, ou o que com ela se compra, estiver numa proporção maior ou menor em relação ao número dos que a consumirão, a nação será mais ou menos bem suprida de todos os bens necessários e os confortos de que tem necessidade.

Essa proporção deve em cada nação ser regulada ou determinada por duas circunstâncias diferentes; primeiro, pela habilidade, destreza e bom senso com os quais seu trabalho for geralmente executado; em segundo lugar, pela proporção entre o número dos que executam trabalho útil e o dos que não executam tal trabalho. Qualquer que seja o solo, o clima ou a extensão do território de uma determinada nação, a abundância ou escassez do montante anual de bens de que disporá, nessa situação específica, dependerá necessariamente das duas circunstâncias que acabamos de mencionar.

Por outro lado, a abundância ou escassez de bens de que a nação disporá parece depender mais da primeira das duas circunstâncias mencionadas do que da segunda. Entre as nações selvagens, de caçadores e pescadores, cada indivíduo capacitado para o trabalho ocupa-se mais ou menos com um trabalho útil, procurando obter, da melhor maneira que pode, os bens necessários e os confortos materiais para si mesmo ou para os membros de sua família ou tribo que são muito velhos ou muito jovens, ou doentes demais para ir à caça e à pesca. Todavia, tais nações sofrem tanta pobreza e miséria que, somente por falta de bens, freqüentemente são reduzidas — ou pelos menos pensam estar reduzidas — à necessidade de às vezes eliminar e às vezes abandonar suas crianças, seus velhos e as pessoas que sofrem de doenças prolongadas, as quais perecem de fome ou são devoradas por animais selvagens. Ao contrário, entre nações civilizadas e prósperas, embora grande parte dos cidadãos não trabalhe, muitos deles, com efeito, consomem a produção correspondente a 10 ou até 100 vezes a que é consumida pela maior parte dos que trabalham — a produção resultante

de todo o trabalho da sociedade é tão grande, que todos dispõem, muitas vezes, de suprimento abundante, e um trabalhador, mesmo o mais pobre e de baixa posição, se for frugal e laborioso, pode desfrutar de uma porção maior de bens necessários e confortos materiais, do que aquilo que qualquer selvagem pode adquirir.

As causas desse aprimoramento nas forças produtivas do trabalho, e a ordem segundo a qual sua produção é naturalmente distribuída entre as diferentes classes e condições de membros da sociedade, constituem o objeto do Livro Primeiro desta obra.

Qualquer que seja a situação real da habilidade, destreza e bom senso com os quais o trabalho é executado em uma nação, a abundância ou escassez de seu suprimento anual depende necessariamente, enquanto durar esse estado de coisas, da proporção entre o número dos que anualmente executam um trabalho útil e o daqueles que não executam tal trabalho. O número dos que executam trabalho útil e produtivo — como se verá mais adiante — em toda parte está em proporção com a quantidade do capital empregado para dar-lhes trabalho e com a maneira específica de empregar esse capital. Eis por que o Livro Segundo desta obra tratará da natureza do capital, da maneira como ele pode ser gradualmente acumulado, e das quantidades diferentes de trabalho que o capital põe em movimento, de acordo com as diferentes maneiras como é empregado.

As nações razoavelmente desenvolvidas no tocante à habilidade, destreza e bom senso com os quais o trabalho é executado, têm adotado planos muito diferentes na gestão ou direção geral do referido trabalho, sendo que esses planos diversos nem sempre têm favorecido de maneira igual a grandeza de sua produção. A política de algumas nações incentivou extraordinariamente a indústria[119] do campo, ao passo que a de outras estimulou mais a indústria das cidades. Dificilmente existe uma nação que tenha adotado a mesma política em relação a cada tipo de indústria. Desde a queda do Império Romano, a política da Europa tem favorecido as artes e ofícios, as manufaturas e o comércio, indústria das cidades, mais do que a agricultura, indústria do campo. O Livro Terceiro expõe as circunstâncias que parecem ter introduzido e estabelecido essa política.

Embora esses planos diferentes talvez tenham sido de início introduzidos pelos interesses particulares e preconceitos de classes específicas de pessoas — sem nenhuma consideração ou previsão das suas conseqüências para o bem-estar da sociedade —, não obstante isso, deram origem a concepções ou teorias de Economia Política muito diferentes entre si; algumas delas enaltecem a importância da atividade

119 A palavra *indústria,* à época de Adam Smith, designava todo tipo de atividade econômica, inclusive a agrícola, só mais tarde adquirindo o significado restrito que hoje lhe é atribuído. Quando se trata da atividade designada atualmente por indústria de transformação, aparece muitas vezes nesta obra a palavra *manufature* — e suas derivadas — traduzida literalmente, com a conotação da época. (N. do E.)

das cidades, outras encarecem a importância da do campo. Essas teorias tiveram uma influência considerável, não somente sobre as teses dos eruditos ou pesquisadores, mas também sobre a gestão pública dos príncipes e governantes dos Estados. No Livro Quarto, procurei explicar, da maneira mais completa e clara que pude, essas diferentes teorias, bem como os efeitos principais que produziram nas diversas épocas e nações.

O objetivo desses quatro primeiros Livros é explicar em que consistiu a receita ou renda do conjunto do povo, ou qual foi a natureza desses fundos que, em épocas e nações diferentes, asseguraram seu consumo anual. O quinto e último Livro trata da receita do soberano, ou "Commonwealth". Neste Livro procurei mostrar: primeiro, quais são as despesas necessárias do soberano, ou "Commonwealth"; quais dessas despesas devem ser cobertas pela contribuição geral de toda a sociedade; e quais delas devem ser cobertas somente pela contribuição de alguma parcela específica da população ou por alguns dos seus membros específicos; em segundo lugar, procurei expor quais são os diversos métodos pelos quais a sociedade inteira pode ser obrigada a contribuir para cobrir as despesas a cargo da sociedade toda e quais são as principais vantagens e inconveniências de cada um desses métodos; em terceiro e último lugar, quais são as razões e causas que induziram quase todos os governos modernos a hipotecar uma parte dessa receita ou a contrair dívidas, e quais têm sido os efeitos dessas dívidas sobre a riqueza real, a produção anual da terra e do trabalho da sociedade.

Livro Primeiro

As Causas do Aprimoramento das Forças Produtivas do Trabalho e a Ordem Segundo a qual sua Produção é Naturalmente Distribuída Entre as Diversas Categorias do Povo

CAPÍTULO I

A Divisão do Trabalho

O maior aprimoramento das forças produtivas do trabalho, e a maior parte da habilidade, destreza e bom senso com os quais o trabalho é em toda parte dirigido ou executado, parecem ter sido resultados da divisão do trabalho.

Compreenderemos mais facilmente os efeitos produzidos pela divisão do trabalho na economia geral da sociedade, se considerarmos de que maneira essa divisão do trabalho opera em algumas manufaturas específicas. É comum supor que a divisão do trabalho atinge o grau máximo em algumas manufaturas muito pequenas; não, talvez, no sentido de que nessas a divisão do trabalho seja maior do que em outras de maior importância; acontece, porém, que nessas manufaturas menores, destinadas a suprir as pequenas necessidades de um número pequeno de pessoas, o número total de trabalhadores é necessariamente menor, e os trabalhadores empregados em cada setor de trabalho muitas vezes podem ser reunidos no mesmo local de trabalho e colocados imediatamente sob a perspectiva do espectador. Ao contrário, nas grandes manufaturas, destinadas a suprir as grandes necessidades de todo o povo, cada setor do trabalho emprega um número tão grande de operários que é impossível reuni-los todos no mesmo local de trabalho. Raramente podemos, em um só momento, observar mais do que os operários ocupados em um único setor. Embora, portanto, nessas manufaturas maiores, o trabalho possa ser dividido em um número de partes muito maior do que nas manufaturas menores, a divisão do trabalho não é tão óbvia, de imediato, e por isso tem sido menos observada.

Tomemos, pois, um exemplo, tirado de uma manufatura muito pequena, mas na qual a divisão do trabalho muitas vezes tem sido notada: a fabricação de alfinetes. Um operário não treinado para essa atividade (que a divisão do trabalho transformou em uma indústria específica) nem familiarizado com a utilização das máquinas ali empregadas (cuja invenção provavelmente também se deveu à mesma

divisão do trabalho), dificilmente poderia talvez fabricar um único alfinete em um dia, empenhando o máximo de trabalho; de qualquer forma, certamente não conseguirá fabricar vinte. Entretanto, da forma como essa atividade é hoje executada, não somente o trabalho todo constitui uma indústria específica, mas ele está dividido em uma série de setores, dos quais, por sua vez, a maior parte também constitui provavelmente um ofício especial. Um operário desenrola o arame, um outro o endireita, um terceiro o corta, um quarto faz as pontas, um quinto o afia nas pontas para a colocação da cabeça do alfinete; para fazer uma cabeça de alfinete requerem-se 3 ou 4 operações diferentes; montar a cabeça já é uma atividade diferente, e alvejar os alfinetes é outra; a própria embalagem dos alfinetes também constitui uma atividade independente. Assim, a importante atividade de fabricar um alfinete está dividida em aproximadamente 18 operações distintas, as quais, em algumas manufaturas são executadas por pessoas diferentes, ao passo que, em outras, o mesmo operário às vezes executa 2 ou 3 delas. Vi uma pequena manufatura desse tipo, com apenas 10 empregados, e na qual alguns desses executavam 2 ou 3 operações diferentes. Mas, embora não fossem muito hábeis, e portanto não estivessem particularmente treinados para o uso das máquinas, conseguiam, quando se esforçavam, fabricar em torno de 12 libras de alfinetes por dia. Ora, 1 libra contém mais do que 4 mil alfinetes de tamanho médio. Por conseguinte, essas 10 pessoas conseguiam produzir entre elas mais do que 48 mil alfinetes por dia. Assim, já que cada pessoa conseguia fazer 1/10 de 48 mil alfinetes por dia, pode-se considerar que cada uma produzia 4 800 alfinetes diariamente. Se, porém, tivessem trabalhado independentemente um do outro, e sem que nenhum deles tivesse sido treinado para esse ramo de atividade, certamente cada um deles não teria conseguido fabricar 20 alfinetes por dia, e talvez nem mesmo 1, ou seja: com certeza não conseguiria produzir a 240ª parte, e talvez nem mesmo a 4 800ª parte daquilo que hoje são capazes de produzir, em virtude de uma adequada divisão do trabalho e combinação de suas diferentes operações.

Em qualquer outro ofício e manufatura, os efeitos da divisão do trabalho são semelhantes aos que se verificam nessa fábrica insignificante embora em muitas delas o trabalho não possa ser tão subdividido, nem reduzido a uma simplicidade tão grande de operações. A divisão do trabalho, na medida em que pode ser introduzida, gera, em cada ofício, um aumento proporcional das forças produtivas do trabalho. A diferenciação das ocupações e empregos parece haver-se efetuado em decorrência dessa vantagem. Essa diferenciação, aliás, geralmente atinge o máximo nos países que se caracterizam pelo mais alto grau da evolução, no tocante ao trabalho e aprimoramento; o que, em uma sociedade em estágio primitivo, é o trabalho de uma única pessoa, é o de várias em uma sociedade mais evoluída. Em toda sociedade desenvolvida, o agricultor geralmente é apenas agricultor, e o operário de indústria somente isso. Também o trabalho que é necessário para

fabricar um produto completo quase sempre é dividido entre grande número de operários. Quantas são as atividades e empregos em cada setor da manufatura do linho e da lã, desde os cultivadores até os branqueadores e os polidores do linho, ou os tingidores e preparadores do tecido! A natureza da agricultura não comporta tantas subdivisões do trabalho, nem uma diferenciação tão grande de uma atividade para outra, quanto ocorre nas manufaturas. É impossível separar com tanta nitidez a atividade do pastoreador da do cultivador de trigo quanto a atividade do carpinteiro geralmente se diferencia da do ferreiro. Quase sempre o fiandeiro é uma pessoa, o tecelão, outra, ao passo que o arador, o gradador, o semeador e o que faz a colheita do trigo muitas vezes são a mesma pessoa. Já que as oportunidades para esses diversos tipos de trabalho só retornam com as diferentes estações do ano, é impossível empregar constantemente um único homem em cada uma delas. Essa impossibilidade de fazer uma diferenciação tão completa e plena de todos os diversos setores de trabalho empregados na agricultura constitui talvez a razão por que o aprimoramento das forças produtivas do trabalho nesse setor nem sempre acompanha os aprimoramentos alcançados nas manufaturas.

As nações mais opulentas geralmente superam todos os seus vizinhos tanto na agricultura como nas manufaturas; geralmente, porém, distinguem-se mais pela superioridade na manufatura do que pela superioridade na agricultura. Suas terras geralmente são mais bem cultivadas, e, pelo fato de investirem mais trabalho e mais dinheiro nelas, produzem mais em proporção à extensão e à fertilidade natural do solo. Entretanto, essa superioridade da produção raramente é muito mais do que em proporção à superioridade de trabalho e dispêndio. Na agricultura, o trabalho do país rico nem sempre é muito mais produtivo do que o dos países pobres, ou, pelo menos, nunca é mais produtivo na mesma proporção em que o é, geralmente, nas manufaturas. Por conseguinte, o trigo do país rico, da mesma qualidade, nem sempre chega ao mercado com preço mais baixo do que o do país pobre. O trigo da Polônia, com o mesmo grau de qualidade, é tão barato como o da França, não obstante a maior riqueza e o grau superior de desenvolvimento da França. O trigo da França é, nas províncias tritícolas, tão bom e freqüentemente quase do mesmo preço que o trigo da Inglaterra, embora, em riqueza e progresso, a França talvez seja inferior à Inglaterra. As terras destinadas ao cultivo de trigo na Inglaterra são mais bem cultivadas do que as da França, e, como se afirma, as da França são muito mais bem cultivadas que as da Polônia. Todavia, embora um país pobre, não obstante a inferioridade no cultivo das terras, possa, até certo ponto, rivalizar com os países ricos quanto aos baixos preços e à qualidade do trigo, jamais poderá enfrentar a competição no tocante às suas manufaturas; ao menos se essas indústrias atenderem às características do solo, do clima e da situação do país rico. As sedas da França são melhores e mais baratas que as da Inglaterra, porque a manufatura da seda, ao menos atualmente, com os

altos encargos incidentes sobre a importação da seda em estado bruto, não é tão adequada para o clima da Inglaterra como o é para o da França. Em contrapartida, as ferragens de ferro e as lãs rústicas da Inglaterra são de uma superioridade incomparável em relação às da França, e também muito mais baratas, no mesmo grau de qualidade. Na Polônia, afirma-se não haver praticamente manufatura de espécie alguma, excetuadas algumas indústrias caseiras, de tipo mais primitivo, com as quais nenhum país consegue subsistir.

Esse grande aumento da quantidade de trabalho que, em conseqüência da divisão do trabalho, o mesmo número de pessoas é capaz de realizar, é devido a três circunstâncias distintas: em primeiro lugar, devido à maior destreza existente em cada trabalhador; em segundo, à poupança daquele tempo que, geralmente, seria costume perder ao passar de um tipo de trabalho para outro; finalmente, à invenção de um grande número de máquinas que facilitam e abreviam o trabalho, possibilitando a uma única pessoa fazer o trabalho que, de outra forma, teria que ser feito por muitas.

Em primeiro lugar, vejamos como o aprimoramento da destreza do operário necessariamente aumenta a quantidade de serviço que ele pode realizar; a divisão do trabalho, reduzindo a atividade de cada pessoa a alguma operação simples e fazendo dela o único emprego de sua vida, necessariamente aumenta muito a destreza do operário. Estou certo de que um ferreiro comum que, embora acostumado a manejar o martelo, nunca fez pregos, se em alguma ocasião precisar e tentar fazê-lo, dificilmente conseguirá ir além de 200 ou 300 pregos por dia, aliás de muito má qualidade. Um ferreiro que está acostumado a fazer pregos, mas cuja única ou principal atividade não tem sido esta, raramente conseguirá, mesmo com o esforço máximo, fazer mais do que 800 ou 1 000 pregos por dia. Tenho visto, porém, vários rapazes abaixo dos vinte anos que nunca fizeram outra coisa senão fabricar pregos e que, quando se empenhavam a fundo, conseguiam fazer, cada um deles, mais de 2 300 pregos por dia. E, no entanto, fazer pregos não é de forma alguma das operações mais simples. A mesma pessoa aciona o fole, atiça ou melhora o fogo quando necessário, aquece o ferro, e forja cada segmento do prego; ao forjar a cabeça do prego, é obrigada a mudar de ferramentas. As diferentes operações em que se subdivide a fabricação de um alfinete ou de um botão metálico são todas elas muito mais simples, sendo geralmente muito maior a destreza da pessoa que sempre fez isso na vida. A rapidez com a qual são executadas algumas das operações dessas manufaturas supera o que uma pessoa que nunca o presenciou acreditaria possível de ser conseguido pelo trabalho manual.

Em segundo lugar, a vantagem que se aufere economizando o tempo que geralmente se perderia no passar de um tipo de trabalho para o outro é muito maior do que à primeira vista poderíamos imaginar. É impossível passar com muita rapidez de um tipo de trabalho para outro, porque este é executado em lugar diferente e com ferramentas muito diversas. Um tecelão do campo, que cultiva uma pequena

propriedade, é obrigado a gastar bastante tempo em passar do seu tear para o campo, e do campo para o tear. Se os dois trabalhos puderem ser executados no mesmo local, certamente a perda de tempo é muito menor. Mas, mesmo nesse caso, ela ainda é muito considerável. Geralmente, uma pessoa se desconcerta um pouco ao passar de um tipo de trabalho para outro. Ao começar o novo trabalho, raramente ela se dedica logo com entusiasmo; sua cabeça "está em outra", como se diz, e, durante algum tempo ela mais flana do que trabalha seriamente. O hábito de vadiar e de aplicar-se ao trabalho indolente e descuidadamente adquiridos naturalmente — e quase necessariamente — por todo trabalhador do campo que é obrigado a mudar de trabalho e de ferramentas a cada meia hora e a fazer vinte trabalhos diferentes a cada dia, durante a vida toda, quase sempre o torna indolente e preguiçoso, além de fazê-lo incapaz de aplicar-se com intensidade, mesmo nas ocasiões de maior urgência. Independentemente, portanto, de sua deficiência no tocante à destreza ou rapidez, essa razão é suficiente para reduzir sempre e consideravelmente a quantidade de trabalho que ele é capaz de levar a cabo.

Em terceiro — e último lugar — precisamos todos tomar consciência de quanto o trabalho é facilitado e abreviado pela utilização de máquinas adequadas. É desnecessário citar exemplos. Limitar-me-ei, portanto, a observar que a invenção de todas essas máquinas que tanto facilitam e abreviam o trabalho parece ter sua origem na divisão do trabalho. As pessoas têm muito maior probabilidade de descobrir com maior facilidade e rapidez métodos para atingir um objetivo quando toda a sua atenção está dirigida para esse objeto único, do que quando a mente se ocupa com uma grande variedade de coisas. Mas, em conseqüência da divisão do trabalho, toda a atenção de uma pessoa é naturalmente dirigida para um único objeto muito simples. Eis por que é natural podermos esperar que uma ou outra das pessoas ocupadas em cada setor de trabalho específico logo acabe descobrindo métodos mais fáceis e mais rápidos de executar seu trabalho específico, sempre que a natureza do trabalho comporte tal melhoria. Grande parte das máquinas utilizadas nas manufaturas em que o trabalho está mais subdividido constituiu originalmente invenções de operários comuns, os quais, com naturalidade, se preocuparam em concentrar sua atenção na procura de métodos para executar sua função com maior facilidade e rapidez, estando cada um deles empregado em alguma operação muito simples. Quem quer que esteja habituado a visitar tais manufaturas deve ter visto muitas vezes máquinas excelentes que eram invenção desses operários, a fim de facilitar e apressar a sua própria tarefa no trabalho. Nas primeiras bombas de incêndio um rapaz estava constantemente entretido em abrir e fechar alternadamente a comunicação existente entre a caldeira e o cilindro, conforme o pistão subia ou descia. Um desses rapazes, que gostava de brincar com seus companheiros, observou que, puxando com um barbante a partir da alavanca da válvula que abria essa comunicação com um outro componente da má-

quina, a válvula poderia abrir e fechar sem ajuda dele, deixando-o livre para divertir-se com seus colegas. Assim, um dos maiores aperfeiçoamentos introduzidos nessa máquina, desde que ela foi inventada, foi descoberto por um rapaz que queria poupar-se no próprio trabalho.

Contudo, nem todos os aperfeiçoamentos introduzidos em máquinas representam invenções por parte daqueles que utilizavam essas máquinas. Muitos deles foram efetuados pelo engenho dos fabricantes das máquinas, quando a fabricação de máquinas passou a constituir uma profissão específica; alguns desses aperfeiçoamentos foram obra de pessoas denominadas filósofos ou pesquisadores, cujo ofício não é fazer as coisas, mas observar cada coisa, e que, por essa razão, muitas vezes são capazes de combinar entre si as forças e poderes dos objetos mais distantes e diferentes. Com o progresso da sociedade, a filosofia ou pesquisa torna-se, como qualquer ofício, a ocupação principal ou exclusiva de uma categoria específica de pessoas. Como qualquer outro ofício, também esse está subdividido em grande número de setores ou áreas diferentes, cada uma das quais oferece trabalho a uma categoria especial de filósofos; e essa subdivisão do trabalho filosófico, da mesma forma como em qualquer outra ocupação, melhora e aperfeiçoa a destreza e proporciona economia de tempo. Cada indivíduo torna-se mais hábil em seu setor específico, o volume de trabalho produzido é maior, aumentando também consideravelmente o cabedal científico.

É a grande multiplicação das produções de todos os diversos ofícios — multiplicação essa decorrente da divisão do trabalho — que gera, em uma sociedade bem dirigida, aquela riqueza universal que se estende até as camadas mais baixas do povo. Cada trabalhador tem para vender uma grande quantidade do seu próprio trabalho, além daquela de que ele mesmo necessita; e pelo fato de todos os outros trabalhadores estarem exatamente na mesma situação, pode ele trocar grande parte de seus próprios bens por uma grande quantidade, ou — o que é a mesma coisa — pelo preço de grande quantidade de bens desses outros. Fornece-lhes em abundância aquilo de que carecem, e estes, por sua vez, com a mesma abundância, lhe fornecem aquilo de que ele necessita; assim é que em todas as camadas da sociedade se difunde uma abundância geral de bens.

Observe-se a moradia do artesão ou diarista mais comum em um país civilizado e florescente, e se notará que é impossível calcular o número de pessoas que contribui com uma parcela — ainda que reduzida — de seu trabalho, para suprir as necessidades deste operário. O casaco de lã, por exemplo, que o trabalhador usa para agasalhar-se, por mais rude que seja é o produto do trabalho conjugado de uma grande multidão de trabalhadores. O pastor, o selecionador de lã, o cardador, o tintureiro, o fiandeiro, o tecelão, o pisoeiro, o confeccionador de roupas, além de muitos outros, todos eles precisam contribuir com suas profissões específicas para fabricar esse produto tão comum de uso diário. Calcule-se agora quantos comerciantes e carregadores, além dos trabalhadores já citados, devem ter contribuído para transportar

essa matéria-prima do local onde trabalham alguns para os locais onde trabalham outros, quando muitas vezes as distâncias entre uns e outros são tão grandes! Calcule-se quanto comércio e quanta navegação — incluindo aí os construtores de navios, os marinheiros, produtores de velas e de cordas — devem ter sido necessários para juntar os diferentes tipos de drogas ou produtos utilizados para tingir o tecido, drogas essas que freqüentemente provêm dos recantos mais longínquos da terra! Quão grande é também a variedade de trabalho necessária para produzir as ferramentas do menos categorizado desses operários! Sem fazer menção de máquinas tão complexas como o navio ou barco do marujo, o moinho do pisoeiro, ou o próprio tear do tecelão, consideremos apenas que variedades de trabalho são necessárias para fabricar esse dispositivo tão simples que é a tesoura, com a qual o pastor tosa a lã das ovelhas. O mineiro, o construtor do forno destinado a fundir o minério, o cortador de madeira, o queimador do carvão a ser utilizado na câmara de fusão, o oleiro que fabrica tijolos, o pedreiro, os operários que operam o forno, o encarregado da manutenção das máquinas, o forjador, o ferreiro — todos precisam associar suas habilidades profissionais para poder produzir uma tesoura. Se fizéssemos o mesmo exame das diferentes peças de roupa e de mobília usadas pelo operário, da tosca camisa de linho que lhe cobre a pele, dos sapatos que lhe protegem os pés, da cama em que se deita e de todas as diversas peças que compõem a sua mobília e seus pertences, do fogão em que prepara os alimentos, do carvão que se utiliza para isso, escavado das entranhas da terra e trazido até ele talvez através de um longo percurso marítimo e terrestre, de todos os outros utensílios de sua cozinha, de todos os pertences da sua mesa — faca e garfos, travessas de barro ou de peltre em que serve as comidas — das diferentes mãos que colaboraram no preparo de seu pão e sua cerveja, da vidraça que deixa entrar o calor e a luz e afasta o vento e a chuva — com todo o conhecimento e arte exigidos para chegar a essa bela e feliz invenção, sem a qual as nossas regiões do norte dificilmente teriam podido criar moradias tão confortáveis — juntamente com as ferramentas de todos os diversos operários empregados na produção dessas diferentes utilidades. Se examinarmos todas essas coisas e considerarmos a grande variedade de trabalhos empregados em cada uma dessas utilidades, perceberemos que sem a ajuda e cooperação de muitos milhares não seria possível prover às necessidades, nem mesmo de uma pessoa de classe mais baixa de um país civilizado, por mais que imaginemos — erroneamente — é muito pouco e muito simples aquilo de que tais pessoas necessitam. Em comparação com o luxo extravagante dos grandes, as necessidades e pertences de um operário certamente parecem ser extremamente simples e fáceis e, no entanto, talvez seja verdade que a diferença de necessidades de um príncipe europeu e de um camponês trabalhador e frugal nem sempre é muito maior do que a diferença que existe entre as necessidades deste último e as de muitos reis da África, que são senhores absolutos das vidas e das liberdades de 10 mil selvagens nus.

CAPÍTULO II

O Princípio que Dá Origem à Divisão do Trabalho

Essa divisão do trabalho, da qual derivam tantas vantagens, não é, em sua origem, o efeito de uma sabedoria humana qualquer, que preveria e visaria esta riqueza geral à qual dá origem. Ela é a conseqüência necessária, embora muito lenta e gradual, de uma certa tendência ou propensão existente na natureza humana que não tem em vista essa utilidade extensa, ou seja: a propensão a intercambiar, permutar ou trocar uma coisa pela outra.

Não é nossa tarefa investigar aqui se essa propensão é simplesmente um dos princípios originais da natureza humana, sobre o qual nada mais restaria a dizer, ou se — como parece mais provável — é uma conseqüência necessária das faculdades de raciocinar e falar. De qualquer maneira, essa propensão encontra-se em todos os homens, não se encontrando em nenhuma outra raça de animais, que não parecem conhecer nem essa nem qualquer outra espécie de contratos. Por vezes, tem-se a impressão de que dois galgos, ao irem ao encalço de uma lebre, parecem agir de comum acordo. Cada um a faz voltar-se para seu companheiro, ou procura interceptá-la quando seu companheiro a faz voltar-se para ele. Mas isso não é efeito de algum contrato, senão da concorrência casual de seus desejos acerca do mesmo objeto naquele momento específico. Ninguém jamais viu um cachorro fazer uma troca justa e deliberada de um osso por outro, com um segundo cachorro. Ninguém jamais viu um animal dando a entender a outro, através de gestos ou gritos naturais: isto é meu, isto é teu, estou disposto a trocar isto por aquilo. Quando um animal deseja obter alguma coisa, de uma pessoa ou de outro animal, não dispõe de outro meio de persuasão a não ser conseguir o favor daqueles de quem necessita ajuda. Um filhote acaricia e lisonjeia sua mãe, e um *spaniel* faz um sem número de mesuras e demonstrações para atrair a atenção de seu dono que está jantando, quando deseja receber comida. Às vezes o homem usa o mesmo estratagema com seus semelhantes, e quando não tem

outro recurso para induzi-los a atenderem a seus desejos, tenta por todos os meios servis atingir este objetivo. Todavia, não terá tempo para fazer isso em todas as ocasiões. Numa sociedade civilizada, o homem a todo momento necessita da ajuda e cooperação de grandes multidões, e sua vida inteira mal seria suficiente para conquistar a amizade de algumas pessoas. No caso de quase todas as outras raças de animais, cada indivíduo, ao atingir a maturidade, é totalmente independente e, em seu estado natural, não tem necessidade da ajuda de nenhuma outra criatura vivente. O homem, entretanto, tem necessidade quase constante da ajuda dos semelhantes, e é inútil esperar esta ajuda simplesmente da benevolência alheia. Ele terá maior probabilidade de obter o que quer, se conseguir interessar a seu favor a auto-estima dos outros, mostrando-lhes que é vantajoso para eles fazer-lhe ou dar-lhe aquilo de que ele precisa. É isto o que faz toda pessoa que propõe um negócio a outra. Dê-me aquilo que eu quero, e você terá isto aqui, que você quer — esse é o significado de qualquer oferta desse tipo; e é dessa forma que obtemos uns dos outros a grande maioria dos serviços de que necessitamos. Não é da benevolência do açougueiro, do cervejeiro ou do padeiro que esperamos nosso jantar, mas da consideração que eles têm pelo seu próprio interesse. Dirigimo-nos não à sua humanidade, mas à sua auto-estima, e nunca lhes falamos das nossas próprias necessidades, mas das vantagens que advirão para eles. Ninguém, a não ser o mendigo, sujeita-se a depender sobretudo da benevolência dos semelhantes. Mesmo o mendigo não depende inteiramente dessa benevolência. Com efeito, a caridade de pessoas com boa disposição lhe fornece tudo o de que carece para a subsistência. Mas embora esse princípio lhe assegure, em última análise, tudo o que é necessário para a sua subsistência, ele não pode garantir-lhe isso sempre, em determinados momentos em que precisar. A maior parte dos desejos ocasionais do mendigo são atendidos da mesma forma que os de outras pessoas, através de negociação, de permuta ou de compra. Com o dinheiro que alguém lhe dá, ele compra alimento. A roupa velha que um outro lhe dá, ele a troca por outras roupas velhas que lhe servem melhor, por moradia, alimento ou dinheiro, com o qual pode comprar alimento, roupas ou moradia, conforme tiver necessidade.

Assim como é por negociação, por escambo ou por compra que conseguimos uns dos outros a maior parte dos serviços recíprocos de que necessitamos, da mesma forma é essa mesma propensão ou tendência a permutar que originalmente gera a divisão do trabalho. Em uma tribo de caçadores ou pastores, por exemplo, uma determinada pessoa faz arcos e flechas com mais habilidade e rapidez do que qualquer outra. Muitas vezes trocá-los-á com seus companheiros, por gado ou por carne de caça; considera que, dessa forma, pode conseguir mais gado e mais carne de caça do que conseguiria se ele mesmo fosse à procura deles no campo. Partindo pois da consideração de seu interesse próprio, resolve que o fazer arcos e flechas será sua ocupação principal,

tornando-se uma espécie de armeiro. Um outro é particularmente hábil em fazer o madeiramento e as coberturas de suas pequenas cabanas ou casas removíveis. Ele está habituado a ser útil a seus vizinhos dessa forma, os quais o remuneram da mesma maneira, com gado e carne de caça, até que, ao final, acaba achando interessante dedicar-se inteiramente a essa ocupação, e tornar-se uma espécie de carpinteiro dedicado à construção de casas. Da mesma forma, um terceiro torna-se ferreiro ou apascentador de gado, um quarto se faz curtidor ou preparador de peles ou couros, componente primordial da roupa dos silvícolas. E dessa forma, a certeza de poder permutar toda a parte excedente da produção de seu próprio trabalho que ultrapasse seu consumo pessoal estimula cada pessoa a dedicar-se a uma ocupação específica, e a cultivar e aperfeiçoar todo e qualquer talento ou inclinação que possa ter por aquele tipo de ocupação ou negócio.

Na realidade, a diferença de talentos naturais em pessoas diferentes é muito menor do que pensamos; a grande diferença de habilidade que distingue entre si pessoas de diferentes profissões, quando chegam à maturidade, em muitos casos não é tanto a causa, mas antes o efeito da divisão do trabalho. A diferença entre as personalidades mais diferentes, entre um filósofo e um carregador comum da rua, por exemplo, parece não provir tanto da natureza, mas antes do hábito, do costume, da educação ou formação. Ao virem ao mundo, e durante os seis ou oito primeiros anos de existência, talvez fossem muito semelhantes entre si, e nem seus pais nem seus companheiros de folguedo eram capazes de perceber nenhuma diferença notável. Em torno dessa idade, ou logo depois, começam a engajar-se em ocupações muito diferentes. Começa-se então a perceber a diferença de talentos, sendo que esta diferenciação vai-se ampliando gradualmente, até que, ao final, o filósofo dificilmente se disporá a reconhecer qualquer semelhança. Mas, sem a propensão à barganha, ao escambo e à troca, cada pessoa precisa ter conseguido para si mesma tudo o que lhe era necessário ou conveniente para a vida que desejava. Todos devem ter tido as mesmas obrigações a cumprir, e o mesmo trabalho a executar, e não pode ter havido uma tal diferença de ocupações que por si fosse suficiente para produzir uma diferença tão grande de talentos.

Assim como é essa propensão que gera essa diferença de talentos, tão notável entre pessoas de profissões diferentes, da mesma forma, é essa mesma propensão que faz com que a diferença seja útil. Muitos grupos de animais, todos reconhecidamente da mesma espécie, trazem de nascença uma diferença de "índole" muito maior do que aquela que se verifica entre as pessoas, anteriormente à aquisição de hábitos e à educação. Por natureza, a diferença entre um filósofo e um carregador de rua, no tocante ao caráter básico e à disposição, não representa sequer 50% da diferença que existe entre um mastim e um galgo, ou entre um galgo e um *spaniel*, ou entre este último e um cão pastor. Entretanto, esses tipos de animais, embora sendo da mesma espécie, dificilmente têm qualquer utilidade uns em relação aos outros. A força

do mastim não se beneficia em nada da velocidade ou rapidez do galgo ou da sagacidade do *spaniel* ou da docilidade do cão pastor. Os efeitos provenientes dessas diferenças de "índole" e talentos, por falta da faculdade ou propensão à troca, não são capazes de formar um patrimônio comum, e não contribuem o mínimo para o melhor atendimento das necessidades da espécie. Cada animal, individualmente, continua obrigado a ajudar-se e defender-se sozinho, não dependendo um do outro, não auferindo vantagem alguma da variedade de talentos com a qual a natureza distinguiu seus semelhantes. Ao contrário, entre os homens, os caracteres e as habilidades mais diferentes são úteis uns aos outros; as produções diferentes e dos respectivos talentos e habilidades, em virtude da capacidade e propensão geral ao intercâmbio, ao escambo e à troca, são como que somados em um cabedal comum, no qual cada um pode comprar qualquer parcela da produção dos talentos dos outros, de acordo com suas necessidades.

CAPÍTULO III

A Divisão do Trabalho Limitada pela Extensão do Mercado

Como é o poder de troca que leva à divisão do trabalho, assim a extensão dessa divisão deve sempre ser limitada pela extensão desse poder, ou, em outros termos, pela extensão do mercado. Quando o mercado é muito reduzido, ninguém pode sentir-se estimulado a dedicar-se inteiramente a uma ocupação, porque não poderá permutar toda a parcela excedente de sua produção que ultrapassa seu consumo pessoal pela parcela de produção do trabalho alheio, da qual tem necessidade.

Existem certos tipos de trabalho, mesmo da categoria mais baixa, que só podem ser executados em uma cidade grande. Um carregador, por exemplo, não consegue encontrar emprego e subsistência em nenhum outro lugar. Uma aldeia é pequena demais para isto; é até difícil que uma cidade pequena, dotada de um mercado, seja suficientemente grande para oferecer ocupação constante para um carregador. Nas casas isoladas e nas minúsculas aldeias espalhadas pelas regiões montanhosas da Escócia, cada camponês deve ao mesmo tempo ser açougueiro, padeiro e fabricante de cerveja de sua própria família. Em tais situações, dificilmente podemos esperar encontrar sequer um ferreiro, um carpinteiro ou marceneiro num raio inferior a 30 milhas de um outro profissional da mesma ocupação. As famílias espalhadas, que vivem a 8 ou 10 milhas de distância uma da outra, têm que aprender elas mesmas um grande número de ofícios e trabalhos, para os quais, se morassem em localidades mais povoadas, chamariam os respectivos profissionais. Os trabalhadores do campo quase sempre são obrigados a executar eles mesmos todos os diversos tipos de trabalho que têm afinidade tão grande entre si, a ponto de poderem lidar com o mesmo tipo de materiais. Um carpinteiro do campo faz todo tipo de trabalho com madeira, e um ferreiro do campo faz qualquer tipo de serviço com ferro. O primeiro é não somente carpinteiro, mas também marceneiro, e até mesmo entalhador de madeira, construtor de carroças, fabricante

de arados. E os trabalhos de um ferreiro no campo são ainda mais variados. Seria até impossível haver uma profissão como a do fabricante de pregos nas regiões afastadas e interioranas da Alta Escócia. Tal operário, produzindo 1000 pregos por dia, e com 300 dias de trabalho no ano, produzirá 300 mil pregos por ano. Acontece que, nessa região, seria impossível vender 1 000 pregos, ou seja, a produção de apenas um dia de trabalho.

Já que o transporte fluvial ou marítimo abre um mercado mais vasto para qualquer tipo de trabalho do que unicamente o transporte terrestre, é na costa marítima e ao longo dos rios navegáveis que, naturalmente, todo tipo de trabalho ou ocupação começa a subdividir-se e aprimorar-se, e somente depois de muito tempo esses aperfeiçoamentos se estendem ao interior de um país. Uma carroça de rodas largas, servida por dois homens e puxada por oito cavalos, leva aproximadamente seis semanas para transportar de Londres a Edimburgo — ida e volta — mais ou menos 4 toneladas de mercadoria. Mais ou menos no mesmo tempo um barco ou navio tripulado por seis ou oito homens, e navegando entre os portos de Londres e Leith, muitas vezes transporta — ida e volta — 200 toneladas de mercadoria. Portanto, seis ou oito homens, por transporte aquático, podem levar e trazer, no mesmo tempo, a mesma quantidade de mercadoria entre Londres e Edimburgo que cinqüenta carroças de rodas largas, servidas por 100 homens e puxadas por 400 cavalos. Para 200 toneladas de mercadorias, portanto, transportadas por terra de Londres para Edimburgo, é necessário pagar a manutenção de 100 homens durante três semanas, e o desgaste e a mobilização de 400 cavalos, mais o de 50 carroças de rodas largas. Ao contrário, essa mesma quantidade de mercadorias, se transportada por hidrovia, será onerada apenas pela manutenção de 6 ou 8 homens, e pelo desgaste e movimentação de um navio ou barco com carga de 200 toneladas, além do valor do risco maior, ou seja, a diferença de seguro entre esses dois sistemas de transporte. Se, portanto, entre essas duas localidades não houvesse outra possibilidade de comunicação senão por terra, e já que não se poderia transportar entre as duas cidades nenhuma outra mercadoria a não ser aquela cujo preço fosse bem elevado em proporção com seu peso, só poderia haver uma pequena parte daquele comércio que atualmente existe entre as duas cidades; e por conseguinte elas só poderiam dar uma pequena parte do estímulo que atualmente dão uma à outra. Entre as regiões distantes da terra seria pequena ou até nula a possibilidade de comércio. Que mercadorias poderiam, por exemplo, comportar o preço do transporte terrestre entre Londres e Calcutá? Ou, se houvesse alguma mercadoria tão preciosa que pudesse comportar um transporte tão dispendioso, com que segurança se efetuaria tal transporte, passando por territórios habitados por tantas nações ainda em estado de barbárie? E no entanto, existe atualmente, entre Londres e Calcutá, um comércio considerável; intercambiando seus mercados, Londres e Calcutá estimulam muito o trabalho e a produção entre si.

Se tais são, portanto, as vantagens do transporte fluvial ou marítimo, é natural que os primeiros aperfeiçoamentos das artes e da manufatura se operem lá onde essa circunstância abrir mercado do mundo inteiro para a produção de cada tipo de profissão e que esses aperfeiçoamentos levem muito tempo para estender-se ao interior do país. O interior do país pode durante muito tempo não ter nenhum outro mercado para a maior parte de suas mercadorias a não ser a região circunjacente, que o separa da costa marítima e dos grandes rios navegáveis. Por conseguinte, a extensão de seu mercado deverá durante muito tempo ser proporcional à riqueza e à reduzida densidade demográfica daquela região, e conseqüentemente seu aprimoramento sempre deverá vir depois do aprimoramento da região. Em nossas colônias norte-americanas, as plantações sempre acompanharam a costa marítima ou as margens dos rios navegáveis, e dificilmente se distanciaram muito dessas vias de transporte.

Segundo a História bem documentada, as primeiras nações a serem civilizadas foram obviamente as localizadas ao redor da costa do Mediterrâneo. Esse mar — o maior braço de mar que se conhece no mundo —, por não ter marés e, conseqüentemente, não apresentar outras ondas senão as provocadas pelo vento, devido à lisura de sua superfície, à multidão de suas ilhas e à proximidade de suas praias vizinhas, demonstrou-se extremamente favorável a uma navegação mundial incipiente, épocas em que os homens, por ignorarem ainda a bússola, tinham receio de afastar-se da costa e, devido ao primitivismo da construção naval, receavam expor-se às ondas turbulentas do oceano. No mundo antigo, passar além das colunas de Hércules, isto é, além do estreito de Gibraltar, foi considerado por muito tempo como uma façanha naval altamente perigosa e quase miraculosa. Muito tempo decorreu até que os próprios fenícios e cartagineses, os mais hábeis navegadores e construtores navais dos tempos antigos, tentassem essa façanha; e durante muito tempo foram eles os únicos que assumiram tal risco.

Dentre todos os países localizados na costa do Mediterrâneo, o Egito parece ter sido o primeiro no qual a agricultura ou as manufaturas foram praticadas e puderam acusar um grau considerável de aperfeiçoamento. Em parte alguma o alto Egito dista mais do que algumas milhas do rio Nilo; e no baixo Egito, o Nilo se ramifica em uma multiplicidade de canais, que, com alguma habilidade, parecem ter assegurado uma comunicação fluvial, não somente entre todas as grandes cidades, mas também entre todas as aldeias de maior envergadura, e até mesmo com muitas propriedades agrícolas do interior; mais ou menos da mesma forma como isso ocorre hoje na Holanda, em relação aos rios Reno e Mosa. A extensão e a facilidade dessa navegação interna constituiu provavelmente uma das causas primordiais do antigo progresso e aprimoramento do Egito.

Os aperfeiçoamentos na agricultura e nas manufaturas parecem ter sido muito antigos também nas províncias de Bengala, localizadas

nas Índias Orientais, e em algumas das províncias orientais da China, embora em nosso continente não disponhamos de fontes históricas autênticas que documentem com certeza essa antigüidade. Em Bengala, o Ganges e vários outros grandes rios formam grande número de canais navegáveis, da mesma forma que o Nilo no Egito. Também nas províncias orientais da China, vários rios grandes formam, com seus diversos afluentes, uma multidão de canais; a comunicação entre esses canais fez com que surgisse uma navegação interna muito mais extensa do que a assegurada pelo Nilo ou pelo Ganges, ou talvez até pelos dois juntos. É notável que nem os antigos egípcios nem os indianos e chineses da Antigüidade estimularam o comércio externo, e portanto parecem ter auferido sua grande riqueza de navegação puramente interna.

Em contrapartida, todas as regiões do interior da África, e toda a parte da Ásia localizada a uma distância maior ao norte dos mares Euxino e Cáspio — a antiga Cítia, a Tartária e a Sibéria modernas — em todas as épocas, ao que parece, permaneceram no estado de barbárie que ainda hoje as caracteriza. O mar da Tartária é o oceano gelado que não permite navegação, e embora alguns dos maiores rios do mundo percorram essa região, a distância entre uns e outros é excessivamente grande para permitir comunicação e comércio ao longo da maior parte de sua extensão. Na África não existe nenhuma dessas grandes artérias como são o mar Báltico e o mar Adriático, na Europa, o Mediterrâneo e o Euxino na Europa e na Ásia, e os golfos da Arábia, Pérsia, Índia, Bengala e Sião na Ásia, sendo portanto impossível estender o comércio a essas distantes plagas do interior da África; por outro lado, os grandes rios da África são excessivamente distantes entre si para permitirem uma navegação de maior porte. Além disso, nunca pode ser muito considerável o comércio que uma nação pode manter através de um rio que não se ramifique em muitos afluentes ou canais, e que percorre território estrangeiro antes de desembocar no mar; isso porque a nação estrangeira pela qual passa a parte do rio que desemboca no mar pode, a qualquer momento, obstruir a comunicação entre o país vizinho e o mar. A navegação do Danúbio é de muito pouca utilidade para os Estados da Baviera, a Áustria e a Hungria, em comparação com o que seria se algum desses países possuísse todo o percurso do Danúbio, até ele desembocar no mar Negro.

CAPÍTULO IV

A Origem e o uso do Dinheiro

Uma vez plenamente estabelecida a divisão do trabalho, é muito reduzida a parcela de necessidades humanas que pode ser atendida pela produção individual do próprio trabalhador. A grande maioria de suas necessidades, ele a satisfaz permutando aquela parcela do produto de seu trabalho que ultrapassa o seu próprio consumo, por aquelas parcelas da produção alheia de que tiver necessidade. Assim sendo, todo homem subsiste por meio da troca, tornando-se de certo modo comerciante; e assim é que a própria sociedade se transforma naquilo que adequadamente se denomina sociedade comercial.

Quando a divisão do trabalho estava apenas em seu início, este poder de troca deve ter deparado freqüentemente com grandes empecilhos. Podemos perfeitamente supor que um indivíduo possua uma mercadoria em quantidade superior àquela de que precisa, ao passo que um outro tem menos. Conseqüentemente, o primeiro estaria disposto a vender uma parte de seu supérfluo, e o segundo a comprá-la. Todavia, se esta segunda pessoa não possuir nada daquilo que a primeira necessita, não poderá haver nenhuma troca entre as duas. O açougueiro tem consigo mais carne do que a porção de que precisa para seu consumo, e o cervejeiro e o padeiro estariam dispostos a comprar uma parte do produto. Entretanto, não têm nada a oferecer em troca, a não ser os produtos diferentes de seu trabalho ou de suas transações comerciais, e o açougueiro já tem o pão e a cerveja de que precisa para seu consumo. Neste caso, não poderá haver nenhuma troca entre eles. No caso, o açougueiro não pode ser comerciante para o cervejeiro e o padeiro, nem estes podem ser clientes do açougueiro; e portanto diminui nos três a possibilidade de se ajudarem entre si. A fim de evitar o inconveniente de tais situações, toda pessoa prudente, em qualquer sociedade e em qualquer período da história, depois de adotar pela primeira vez a divisão do trabalho, deve naturalmente ter se empenhado em conduzir seus negócios de tal forma, que a cada

momento tivesse consigo, além dos produtos diretos de seu próprio trabalho, uma certa quantidade de alguma(s) outra(s) mercadoria(s) — mercadoria ou mercadorias tais que, em seu entender, poucas pessoas recusariam receber em troca do produto de seus próprios trabalhos.

Provavelmente, muitas foram as mercadorias sucessivas a serem cogitadas e também utilizadas para esse fim. Nas épocas de sociedade primitiva, afirma-se que o instrumento generalizado para trocas comerciais foi o gado. E embora se trate de uma mercadoria que apresenta muitos inconvenientes, constatamos que, entre os antigos, com freqüência os bens eram avaliados com base no número de cabeças de gado cedidas para comprá-los. A couraça de Diomedes, afirma Homero, custou somente 9 bois, ao passo que a de Glauco custou 100 bois. Na Abissínia, afirma-se que o instrumento comum para comércio e trocas era o sal; em algumas regiões da costa da Índia, o instrumento era um determinado tipo de conchas; na Terra Nova era o bacalhau seco; na Virgínia, o fumo; em algumas das nossas colônias do oeste da Índia, o açúcar; em alguns outros países, peles ou couros preparados; ainda hoje — segundo fui informado — existe na Escócia uma aldeia em que não é raro um trabalhador levar pregos em vez de dinheiro, quando vai ao padeiro ou à cervejaria.

Entretanto, ao que parece, em todos os países as pessoas acabaram sendo levadas por motivos irresistíveis a atribuir essa função de instrumento de troca preferivelmente aos metais, acima de qualquer outra mercadoria. Os metais apresentam a vantagem de poderem ser conservados, sem perder valor, com a mesma facilidade que qualquer outra mercadoria, por ser difícil encontrar outra que seja menos perecível; não somente isso, mas podem ser divididos, sem perda alguma, em qualquer número de partes, já que eventuais fragmentos perdidos podem ser novamente recuperados pela fusão — uma característica que nenhuma outra mercadoria de durabilidade igual possui, e que, mais do que qualquer outra, torna os metais aptos como instrumentos para o comércio e a circulação. Assim, por exemplo, a pessoa que desejasse comprar sal e não tivesse outra coisa para dar em troca senão gado, estava obrigada a comprar de uma só vez sal na quantidade correspondente ao valor de um boi inteiro, ou de uma ovelha inteira. Raramente podia comprar menos, pois o que tinha que dar em troca pelo sal dificilmente era passível de divisão sem perda; e se desejasse comprar ainda mais, pelas mesmas razões estava obrigada a comprar o dobro ou o triplo da quantidade, ou seja, o valor de 2 ou 3 bois, ou 2 ou 3 ovelhas. Ao contrário, se em lugar de bois ou ovelhas tivesse metais a dar em troca, facilmente podia ajustar a quantidade do metal àquela quantidade de mercadorias de que tinha necessidade imediata.

Diferentes foram os metais utilizados pelas diversas nações para esse fim. O ferro era o instrumento comum de comércio entre os espartanos; entre os antigos romanos era o cobre; o ouro e a prata eram o instrumento de comércio de todas as nações ricas e comerciantes.

De início, parece que os referidos metais eram utilizados para

esse fim em barras brutas, sem gravação e sem cunhagem. Assim, Plínio,[120] baseando-se em Timeu, historiador antigo, nos conta que, até à época de Sérvio Túlio, os romanos não possuíam dinheiro cunhado, mas faziam uso das barras de cobre sem gravação quando queriam comprar algo. Por conseguinte, naquela época essas barras brutas de metal desempenhavam o papel de dinheiro.

O uso de metais nesse estado apresentava dois inconvenientes muito grandes: o da pesagem e o da verificação da autenticidade ou qualidade do metal. Em se tratando dos metais preciosos, em que uma pequena diferença de quantidade representa uma grande diferença no valor, até mesmo o trabalho de pesagem, se tiver que ser feito com a exatidão necessária, requer no mínimo pesos e balanças muito exatos. Particularmente a pesagem do ouro é uma operação precisa e sutil. No caso de metais menos nobres, evidentemente, onde um erro pequeno não teria maiores conseqüências, não se exigia uma precisão tão elevada. Entretanto, consideraríamos altamente incômodo se, toda vez que um indivíduo tivesse que comprar ou vender uma quantidade de mercadoria do valor de um *farthing*,[121] fosse obrigado a pesar essa minúscula moeda. A operação de verificar a autenticidade ou quilate é ainda mais difícil e mais tediosa; e, a menos que uma parte do metal seja fundida no cadinho ou crisol, utilizando dissolventes adequados, é extremamente incerta qualquer conclusão que se possa tirar. E no entanto, antes de se instituir a moeda cunhada, as pessoas que não se submetessem a essa operação difícil e tediosa estavam expostas às fraudes e imposições mais penosas, pois em vez de libra-peso de prata pura ou de cobre puro, estavam sujeitas a receber pelas suas mercadorias uma composição adulterada dos materiais mais ordinários e baratos, os quais, porém, em sua aparência se assemelhavam à prata ou ao cobre. Para evitar tais abusos, para facilitar as trocas e assim estimular todos os tipos de indústria e comércio, considerou-se necessário, em todos os países que conheceram um progresso notável, fazer uma gravação oficial naquelas determinadas quantidades de metal que se usavam comumente para comprar mercadorias. Daí a origem do dinheiro cunhado ou em moeda, bem como das assim chamadas casas da moeda: instituições essas exatamente da mesma natureza que as do *aulnagers* ("oficiais de inspeção e medição de tecido de lã"), *stampmasters* ("desbastadores") de tecido de lã e de linho. Todas elas têm por objetivo garantir, por meio de gravação oficial, a quantidade e a qualidade uniforme das diversas mercadorias quando trazidas ao mercado.

As primeiras gravações oficiais desse tipo, impressas nos metais correntes, em muitos casos parecem ter tido o objetivo de garantir o que era mais difícil e mais importante de garantir, isto é, a qualidade ou quilate do metal; ao que parece, essas gravações se assemelhavam à marca de esterlina que atualmente é impressa em chapas e barras

120 PLÍNIO. *História Naturalis*. Livro Trigésimo Terceiro, capítulo III.
121 Moeda de cobre, equivalente a 1/4 do pêni inglês, que circulou até 1961. (N. do E.)

de prata, ou à marca espanhola que às vezes é impressa em lingotes de ouro e que, por incidirem somente em um dos lados da peça e não cobrirem a superfície inteira, garantem o quilate mas não o peso do metal. Abraão pesou para Efrom os 400 ciclos de prata que tinha concordado em pagar pelo campo de Macpela. Afirma-se que eram o dinheiro corrente dos comerciantes de então, mas foram recebidos pelo peso e não por número, da mesma forma que hoje se recebem lingotes de ouro e barras de prata. Pelo que se conta, os antigos reis saxônios da Inglaterra recebiam sua remuneração não em dinheiro, mas em espécie, isto é, em alimentos e provisões de todo tipo. Foi Guilherme, o Conquistador, que introduziu o costume de pagá-los em dinheiro. Entretanto, esse dinheiro, durante muito tempo, era recebido no Tesouro Público, por peso e não de contado.

O inconveniente e a dificuldade de pesar esses metais com exatidão deram origem à instituição de moedas, cuja gravação, cobrindo inteiramente os dois lados da peça e às vezes também as extremidades, visava a garantir não somente o quilate, mas também o peso do metal. Por isso, essas moedas eram recebidas, como hoje, por unidades, dispensando o incômodo de pesá-las.

Ao que parece, as denominações dessas moedas de início expressavam o peso ou quantidade de metal nelas contido. Na época de Sérvio Túlio, o primeiro a cunhar moedas em Roma, o *asse* ou *pondo* romano continha 1 libra romana de cobre de boa qualidade. Foi dividida, da mesma maneira que a libra *Troy*,[122] em 12 onças, cada uma das quais continha 1 onça real de bom cobre. A libra esterlina inglesa ao tempo de Eduardo I continha 1 libra-peso, peso Tower de prata de um quilate conhecido. A libra Tower parece ter sido algo mais do que a libra romana, e algo menos que a libra Troyes. Esta última só foi introduzida na Casa da Moeda da Inglaterra no 18º ano do reinado de Henrique VIII. A libra francesa, ao tempo de Carlos Magno, continha 1 libra Troyes de prata de um quilate conhecido. A feira de Troyes, na Champanha, era na época freqüentada por todas as nações da Europa, e os pesos e medidas desse famoso mercado eram conhecidos e apreciados por todos. A libra escocesa continha, desde a época de Alexandre I até a de Robert Bruce, 1 libra de prata do mesmo peso e quilate que a libra esterlina inglesa. Também os pence ingleses, escoceses e franceses continham, de início, o peso real de 1 pêni de prata, a 1/20 da onça, e a 1/240 da libra. Também o xelim parece ter sido originalmente a denominação de um peso. *Quando o trigo vale 12 xelins o* quarter — lê-se numa antiga estátua de Henrique II — *1 pão branco de 1 farthing deverá pesar 11 xelins e 4 pence.* Todavia, a proporção entre o xelim e o pêni, de um lado, e o xelim e a libra, de outro, não parece ter sido tão constante e uniforme como a existente entre o pêni e a libra. Durante a primeira geração da linhagem dos reis de França, o *sou* ou xelim

122 Parte do sistema inglês de pesos, originariamente para pedras e metais preciosos, recebendo esse nome da cidade francesa de Troyes, onde era padrão. (N. do E.)

francês tem, em ocasiões diferentes, ora 5, ora 20 e ora 40 pence. Entre os antigos saxões, 1 xelim parece ter tido, uma vez, somente 5 pence, não sendo improvável que tenha variado tanto quanto variava entre seus vizinhos, os francos. Desde o tempo de Carlos Magno, entre os franceses, e o de Guilherme, o Conquistador, entre os ingleses, a proporção entre a libra, o xelim e o pêni parece ter sido uniformemente a mesma de hoje, embora tenha sido muito diferente o valor de cada uma dessas moedas. Com efeito, em todos os países do mundo — assim acredito — a avareza e a injustiça dos príncipes e dos Estados soberanos, abusando da confiança de seus súditos, foram diminuindo gradualmente a quantidade real de metal que originalmente continham as moedas. O *asse* romano, nos últimos anos da República, foi reduzido 1/24 de seu valor original, e ao invés de pesar 1 libra, acabou pesando apenas 1/2 onça. A libra e o pêni ingleses atuais contêm apenas em torno de 1/3, a libra e o pêni escocês apenas 1/36, e a libra e o pêni franceses, apenas 1/66 de seu valor original. Aparentemente, mediante essas operações, os príncipes e os Estados soberanos foram capazes de pagar suas dívidas e cumprir seus compromissos, com uma quantidade de prata menor do que teria sido necessária em caso de não se alterarem os valores das moedas; digo apenas aparentemente, pois seus credores foram realmente fraudados de uma parte do que lhes era realmente devido. Permitiu-se a todos os demais credores, dentro do país, usarem do mesmo privilégio, podendo eles pagar o mesmo montante nominal da moeda nova e desvalorizada, qualquer que tivesse sido a quantidade que tivessem tomado de empréstimo em moeda velha. Por conseguinte, tais operações sempre se têm demonstrado favoráveis aos devedores e danosas para os credores, e às vezes provocaram uma revolução maior e mais generalizada nas fortunas de pessoas privadas do que a que poderia ter sido gerada por uma grande calamidade pública.

Foi dessa maneira que em todas as nações civilizadas o dinheiro se transformou no instrumento universal de comércio, através do qual são compradas e vendidas — ou trocadas entre si — mercadorias de todos os tipos.

Passarei agora a examinar quais são as normas que naturalmente as pessoas observam ao trocar suas mercadorias por dinheiro ou por outras mercadorias. Essas regras determinam o que se pode denominar valor relativo ou valor de troca dos bens.

Importa observar que a palavra VALOR tem dois significados: às vezes designa a utilidade de um determinado objeto, e outras vezes o poder de compra que o referido objeto possui, em relação a outras mercadorias. O primeiro pode chamar-se "valor de uso", e o segundo, "valor de troca". As coisas que têm o mais alto valor de uso freqüentemente têm pouco ou nenhum valor de troca; vice-versa, os bens que têm o mais alto valor de troca muitas vezes têm pouco ou nenhum valor de uso. Nada é mais útil que a água, e no entanto dificilmente se comprará alguma coisa com ela, ou seja, dificilmente se conseguirá trocar água por alguma outra coisa. Ao contrário, um diamante difi-

cilmente possui algum valor de uso, mas por ele se pode, muitas vezes, trocar uma quantidade muito grande de outros bens.

A fim de investigar os princípios que regulam o valor de troca das mercadorias, procurarei mostrar:

Primeiro, qual é o critério ou medida real desse valor de troca, ou seja, em que consiste o preço real de todas as mercadorias.

Em segundo lugar, quais são as diferentes partes ou componentes que constituem esse preço real.

Finalmente, quais são as diversas circunstâncias que por vezes fazem subir alguns desses componentes, ou todos eles, acima do natural ou normal, e às vezes os fazem descer abaixo desse nível; ou seja, quais são as causas que às vezes impedem o preço de mercado, isto é, o preço efetivo das mercadorias, de coincidir exatamente com o que se pode chamar de preço natural.

Nos três capítulos subseqüentes, procurarei expor, da maneira mais completa e clara que estiver ao meu alcance, os três itens que acabei de citar. Para isso, desafio seriamente tanto a paciência quanto a atenção do leitor: sua paciência, pois examinarei um assunto que talvez possa parecer desnecessariamente tedioso em alguns pontos; sua atenção, para compreender aquilo que, mesmo depois da explicação completa que procurarei dar, talvez possa ainda parece algo obscuro. Estou sempre disposto a correr um certo risco de ser tedioso, visando à certeza de estar sendo claro; e após fazer tudo o que puder para ser claro, mesmo assim poderá parecer que resta alguma obscuridade sobre um assunto que, aliás, é por sua própria natureza extremamente abstrato.

CAPÍTULO V

O Preço Real e o Preço Nominal das Mercadorias ou seu Preço em Trabalho e seu Preço em Dinheiro

Todo homem é rico ou pobre, de acordo com o grau em que consegue desfrutar das coisas necessárias, das coisas convenientes e dos prazeres da vida. Todavia, uma vez implantada plenamente a divisão do trabalho, são muito poucas as necessidades que o homem consegue atender com o produto de seu próprio trabalho. A maior parte delas deverá ser atendida com o produto do trabalho de outros, e o homem será então rico ou pobre, conforme a quantidade de serviço alheio que está em condições de encomendar ou comprar. Portanto, o valor de qualquer mercadoria, para a pessoa que a possui, mas não tenciona usá-la ou consumi-la ela própria, senão trocá-la por outros bens, é igual à quantidade de trabalho que essa mercadoria lhe dá condições de comprar ou comandar. Conseqüentemente, o trabalho é a medida real do valor de troca de todas as mercadorias.

O preço real de cada coisa — ou seja, o que ela custa à pessoa que deseja adquiri-la — é o trabalho e o incômodo que custa a sua aquisição. O valor real de cada coisa, para a pessoa que a adquiriu e deseja vendê-la ou trocá-la por qualquer outra coisa, é o trabalho e o incômodo que a pessoa pode poupar a si mesma e pode impor a outros. O que é comprado com dinheiro ou com bens, é adquirido pelo trabalho, tanto quanto aquilo que adquirimos com o nosso próprio trabalho. Aquele dinheiro ou aqueles bens na realidade nos poupam este trabalho. Eles contêm o valor de uma certa quantidade de trabalho que permutamos por aquilo que, na ocasião, supomos conter o valor de uma quantidade igual. O trabalho foi o primeiro preço, o dinheiro de compra original que foi pago por todas as coisas. Não foi por ouro ou por prata, mas pelo trabalho, que foi originalmente comprada toda a riqueza do mundo; e o valor dessa riqueza, para aqueles que a possuem, e desejam

trocá-la por novos produtos, é exatamente igual à quantidade de trabalho que essa riqueza lhes dá condições de comprar ou comandar.

Riqueza é poder, como diz Hobbes. Mas a pessoa que adquire ou herda uma grande fortuna não necessariamente adquire ou herda, com isto, qualquer poder político, seja civil ou militar. Possivelmente sua fortuna pode dar-lhe os meios para adquirir esses dois poderes, mas a simples posse da fortuna não lhe assegurará nenhum desses dois poderes. O poder que a posse dessa fortuna lhe assegura, de forma imediata e direta, é o poder de compra; um certo comando sobre todo o trabalho ou sobre todo o produto do trabalho que está então no mercado. Sua fortuna é maior ou menor, exatamente na proporção da extensão desse poder; ou seja, de acordo com a quantidade de trabalho alheio ou — o que é a mesma coisa — do produto do trabalho alheio que esse poder lhe dá condições de comprar ou comandar. O valor de troca de cada coisa será sempre exatamente igual à extensão desse poder que essa coisa traz para o seu proprietário.

Entretanto, embora o trabalho seja a medida real do valor de troca de todas as mercadorias, não é essa a medida pela qual geralmente se avalia o valor das mercadorias. Muitas vezes é difícil determinar com certeza a proporção entre duas quantidades diferentes de trabalho. Não será sempre só o tempo gasto em dois tipos diferentes de trabalho que determinará essa proporção. Deve-se levar em conta também os graus diferentes de dificuldade e de engenho empregados nos respectivos trabalhos. Pode haver mais trabalho em uma tarefa dura de uma hora do que em duas horas de trabalho fácil; como pode haver mais trabalho em uma hora de aplicação a uma ocupação que custa dez anos de trabalho para aprender, do que em um trabalho de um mês em uma ocupação comum e de fácil aprendizado. Ora, não é fácil encontrar um critério exato para medir a dificuldade ou o engenho exigidos por um determinado trabalho. Efetivamente, ao permutar entre si produtos diferentes de tipos diferentes de trabalho, costuma-se considerar uma certa margem para os dois fatores. Essa, porém, é ajustada não por medição exata, mas pela pechincha ou regateio do mercado, de acordo com aquele tipo de igualdade aproximativa que, embora não exata, é suficiente para a vida diária normal.

Além disso, é mais freqüente trocar uma mercadoria por outras mercadorias — e, portanto, comprá-las — do que por trabalho. Por conseguinte, é mais natural estimar seu valor de troca pela quantidade de alguma outra mercadoria, do que com base no trabalho que ela pode comprar. Aliás, a maior parte das pessoas tem mais facilidade em entender o que significa uma quantidade de uma mercadoria específica, do que o significado de uma quantidade de trabalho. Com efeito, a primeira é um objeto plenamente palpável, ao passo que a segunda é uma noção abstrata que, embora possamos torná-la suficientemente inteligível, não é basicamente tão natural e tão óbvia.

Acontece porém que, quando cessa o comércio mediante troca de bens e o dinheiro se torna o instrumento comum, é mais freqüente

trocar cada mercadoria específica por dinheiro, do que por qualquer outro bem. Raramente o açougueiro leva suas carnes de boi ou de carneiro ao padeiro ou ao cervejeiro, para trocá-las por pão ou por cerveja; o que faz é levar as carnes ao mercado, onde as troca por dinheiro, e depois troca esse dinheiro por pão ou cerveja. A quantidade de dinheiro que recebe pelas carnes determina também a quantidade de pão e de cerveja que poderá comprar depois. É, pois, mais natural e mais óbvio, para ele, estimar o valor das carnes pela quantidade de dinheiro — a mercadoria pela qual as troca direta e imediatamente — do que pela quantidade de pão e cerveja — as mercadorias pelas quais ele pode trocar as carnes somente por meio de uma outra mercadoria (o dinheiro); para ele, é mais fácil e mais óbvio dizer que suas carnes valem 3 pence ou 4 pence por libra-peso, do que dizer que valem 3 ou 4 libras-peso de pão ou 3 ou 4 *quarters* de cerveja. Ocorre, portanto, que o valor de troca das mercadorias é mais freqüentemente estimulado pela quantidade de dinheiro do que pela quantidade de trabalho ou pela quantidade de alguma outra mercadoria que se pode adquirir em troca da referida mercadoria.

Entretanto, o ouro e a prata, como qualquer outra mercadoria, também variam em seu valor, são ora mais baratos, ora mais caros, e ora são mais fáceis de comprar, ora mais difíceis. A quantidade de trabalho que uma quantidade específica de ouro e prata pode comprar ou comandar, ou seja, a quantidade de outros bens pela qual pode ser trocada, depende sempre da abundância ou escassez das minas que eventualmente se conhecem, por ocasião das trocas. No século XVI, a descoberta das ricas minas da América reduziu o valor do ouro e da prata na Europa a aproximadamente 1/3 do valor que possuíam antes. Conseqüentemente, como custava menos trabalho trazer esses metais das minas para o mercado, assim, quando eram colocados no mercado, era menor a quantidade de trabalho que permitiam comprar ou comandar. Ora, essa revolução no valor do ouro e da prata, embora talvez a maior ocorrida, não é absolutamente a única registrada pela história. Assim como uma medida de quantidade como é o pé natural, a braça ou a mancheia que varia continuamente em sua própria quantidade, jamais pode ser uma medida exata do valor de outras coisas, da mesma forma uma mercadoria cujo valor muda constantemente jamais pode ser uma medida exata do valor de outras mercadorias. Pode-se dizer que quantidades iguais de trabalho têm valor igual para o trabalhador, sempre e em toda parte. Estando o trabalhador em seu estado normal de saúde, vigor e disposição, e no grau normal de sua habilidade e destreza, ele deverá aplicar sempre o mesmo contingente de seu desembaraço, de sua liberdade e de sua felicidade. O preço que ele paga deve ser sempre o mesmo, qualquer que seja a quantidade de bens que receba em troca de seu trabalho. Quanto a esses bens, a quantidade que terá condições de comprar será ora maior, ora menor; mas é o valor desses bens que varia, e não o valor do trabalho que os compra. Sempre e em toda parte valeu este princípio: é caro o que é difícil de

se conseguir, ou aquilo que custa muito trabalho para adquirir, e é barato aquilo que pode ser conseguido facilmente ou com muito pouco trabalho. Por conseguinte, somente o trabalho, pelo fato de nunca variar em seu valor, constitui o padrão último e real com base no qual se pode sempre e em toda parte estimar e comparar o valor de todas as mercadorias. O trabalho é o preço real das mercadorias; o dinheiro é apenas o preço nominal delas.

Contudo, embora quantidades iguais de trabalho sempre tenham valor igual para o trabalhador, para a pessoa que as emprega, essas quantidades de trabalho apresentam valor ora maior, ora menor, o empregador compra o trabalho do operário ora por uma quantidade maior de bens, ora por uma quantidade menor. E para o empregador, o preço do trabalho parece variar, da mesma forma como muda o valor de todas as outras coisas. Em um caso, o trabalho alheio se apresenta ao empregador como caro, em outro barato. Na realidade, porém, são os bens que num caso são baratos, em outro, caros.

Em tal acepção popular, portanto, pode-se dizer que o trabalho, da mesma forma que as mercadorias, tem um preço real e um preço nominal. Pode-se dizer que seu preço real consiste na quantidade de bens necessários e convenientes que se permuta em troca dele; e que seu preço nominal consiste na quantidade de dinheiro. O trabalhador é rico ou pobre, é bem ou mal remunerado, em proporção ao preço real do seu trabalho, e não em proporção ao respectivo preço nominal.

A distinção entre o valor real e o valor nominal do preço das mercadorias e do trabalho não é simplesmente assunto para especulação filosófica, mas às vezes pode ser de grande utilidade na prática. O mesmo preço real é sempre do mesmo valor; todavia, devido às variações ocorrentes no valor do ouro e da prata, o mesmo preço nominal às vezes tem valores muito diferentes. Eis por que, quando se vende uma propriedade territorial com uma reserva de renda perpétua, se quisermos que esta renda conserve sempre o mesmo valor, é importante, para a família em cujo favor se faz a reserva, que a renda não consista em determinada soma de dinheiro. Se tal ocorresse, o valor dessa renda estaria sujeito a variações de dois tipos: primeiro, às decorrentes das quantidades diferentes de ouro e prata que em tempos diferentes estão contidos na moeda da mesma denominação; em segundo lugar, estaria exposta às variações derivantes dos valores diferentes de quantidades iguais de ouro e prata em momentos diferentes.

Os príncipes e os Estados soberanos freqüentemente imaginaram ter interesse temporário em diminuir a quantidade de metal puro contido em suas moedas, mas raramente imaginaram ter interesse em aumentá-la. Eis por que a quantidade de metal contido nas moedas — de todo o mundo, acredito — tem diminuído continuamente, e dificilmente aumentou em algum caso. Tais variações, portanto, tendem quase sempre a reduzir o valor de uma renda deixada em dinheiro.

A descoberta das minas da América diminuiu o valor do ouro e da prata na Europa. Costuma-se supor — embora sem prová-lo com

certeza, em meu modo de ver — que esta redução ainda continua gradualmente, e assim continuará por muito tempo. Com base nessa hipótese, portanto, tais variações têm mais probabilidade de diminuir do que de aumentar o valor de uma renda deixada em dinheiro, mesmo estipulando-se que ela seja paga não nessa ou naquela quantidade de dinheiro, em moeda desta ou daquela denominação (em tantas ou tantas libras esterlinas, por exemplo), mas em tantas ou tantas onças de prata pura ou de prata de um determinado padrão.

As rendas que foram reservadas em trigo conservaram muito melhor seu valor do que as reservadas em dinheiro, mesmo que não tenham ocorrido mudanças na denominação do dinheiro. No 18º ano do reinado de Isabel foi decretado que 1/3 da renda de todos os arrendamentos de terras feitos por Universidades fosse reservado em trigo, e que essa renda fosse paga em espécie ou em conformidade com os preços correntes do trigo no mercado público mais próximo. Ora, segundo o Dr. Blasckstone, o dinheiro proveniente dessa renda em trigo, embora originalmente constituísse apenas 1/3 do total, na época atual representa quase o dobro do que provém dos outros 2/3. Segundo esse cálculo, portanto, as antigas rendas em dinheiro das Universidades ficaram reduzidas mais ou menos a 1/4 de seu antigo valor, ou seja, valem hoje apenas pouco mais de 1/4 da quantidade de trigo que valiam antigamente. Ora, desde o reinado de Filipe e de Maria a denominação do dinheiro inglês sofreu pouca ou nenhuma alteração, sendo que o mesmo número de libras, xelins e pence tem contido quase a mesma quantidade de prata pura. Logo, essa redução do valor das rendas em dinheiro das Universidades se deve inteiramente à diminuição do valor da prata.

Quando a diminuição do valor da prata se associa à redução da quantidade de prata contida na moeda da mesma denominação, a perda é muitas vezes ainda maior. Na Escócia, onde a denominação da moeda passou por mudanças muito maiores do que na Inglaterra, e na França, onde as mudanças foram ainda maiores do que na Escócia, algumas rendas antigas, originariamente de grande valor, foram dessa forma reduzidas praticamente a zero.

Quantidades iguais de trabalho são compradas com maior precisão, em um futuro distante, com quantidades iguais de trigo — a subsistência do trabalhador — do que com quantidades iguais de ouro ou de prata, ou talvez com quantidades iguais de qualquer outra mercadoria. Portanto, em um futuro distante, quantidades iguais de trigo terão o mesmo valor real com maior precisão, possibilitando, a quem as possui, comprar com maior precisão a mesma quantidade de trabalho alheio. Terão esse mesmo valor, digo, com maior exatidão do que quantidades iguais de praticamente qualquer outra mercadoria, já que mesmo em se tratando de trigo, quantidades iguais não terão exatamente o mesmo valor que terão quantidades iguais de trabalho. A subsistência do trabalhador, ou o preço real do trabalho, como procurarei demonstrar adiante, varia muito de acordo com as ocasiões, sendo mais liberal em uma sociedade que progride na riqueza do que em uma que está parada,

e mais liberal em uma sociedade que está parada, do que em uma que está regredindo. Entretanto, qualquer outra mercadoria, em qualquer momento específico, comprará uma quantidade maior ou menor de trabalho, em proporção à quantidade de subsistência que ela pode comprar na referida ocasião. Por conseguinte, uma renda reservada em trigo está sujeita apenas às variações da quantidade de trabalho que pode ser comprada por uma determinada quantidade de trigo. Ao contrário, uma renda reservada em qualquer outra mercadoria está sujeita não somente às variações da quantidade de trabalho que se pode comprar por uma quantidade específica de trigo, mas também às variações da quantidade de trigo que se pode comprar com qualquer quantidade específica da respectiva mercadoria.

Cumpre, porém, observar que, embora o valor real de uma renda em trigo varie muito menos, de um século para outro, do que o valor de uma renda em dinheiro, ele varia muito mais, de um ano para outro. O preço do trabalho em dinheiro, conforme procurarei demonstrar adiante, não flutua de ano para ano com a flutuação do preço do trigo em dinheiro, mas parece ajustar-se em toda parte; não ao preço temporário ou ocasional do trigo, mas ao seu preço médio ou comum. Por sua vez o preço médio ou comum do trigo — como tentarei igualmente demonstrar mais adiante — é regulado pelo valor da prata, pela abundância ou escassez das minas que fornecem este metal ao mercado, ou pela quantidade de trabalho que é preciso empregar — conseqüentemente pela quantidade de trigo que deverá ser consumida — para fazer chegar uma determinada quantidade de prata das minas até o mercado. Ora, o valor da prata, embora por vezes varie muito de um século para outro, raramente apresenta grande variação de um ano para outro, senão que geralmente continua inalterado ou quase inalterado durante meio século ou até durante um século inteiro. Em conseqüência, também o preço comum e médio do trigo em dinheiro pode continuar o mesmo ou quase o mesmo durante um período tão longo, e juntamente com ele, também o preço do trabalho em dinheiro, desde que, evidentemente, a sociedade permaneça, sob outros aspectos, em condição igual ou que esta pouco se altere. Nesse meio-tempo, o preço temporário ou ocasional do trigo pode muitas vezes, em um ano, dobrar em relação ao preço do ano anterior, ou flutuar entre 25 e 50 xelins o *quarter*.[123] Mas, quando o trigo estiver a esse preço de 50 xelins o *quarter*, não somente o valor nominal mas também o valor real de uma renda em trigo terá o dobro do valor que tinha quando o *quarter* de trigo estava a 5 xelins, ou seja, conseguirá comprar o dobro da quantidade de trabalho ou da maior parte das outras mercadorias; em contrapartida, o preço do trabalho em dinheiro e, juntamente com ele, o da maioria das outras coisas, continuará inalterado no decurso de todas as flutuações mencionadas.

123 Como aparecerá nas páginas seguintes, *quarter* é uma medida inglesa para cereais, equivalente a 1/4 do quintal, ou seja, 28 libras. (N. do E.)

Fica, pois, evidente que o trabalho é a única medida universal e a única medida precisa de valor, ou seja, o único padrão através do qual podemos comparar os valores de mercadorias diferentes, em todos os tempos e em todos os lugares. Não se pode estimar o valor real de mercadorias diferentes de um século para outro, pelas quantidades de prata pelas quais foram compradas. Não podemos estimar esse valor, de um ano para outro, com base nas quantidades de trigo. Pelas quantidades de trabalho podemos, com a máxima exatidão, calcular esse valor, tanto de um século para outro como de um ano para outro. De um século para outro, o trigo é uma medida melhor do que a prata, pois de século para século quantidades iguais de trigo poderão pagar a mesma quantidade de trabalho com maior precisão do que quantidades iguais de prata. De um ano para outro, ao contrário, a prata é uma medida melhor, já que quantidades iguais de prata podem pagar com maior precisão a mesma quantidade de trabalho.

Contudo, embora ao estabelecer rendas perpétuas, ou mesmo no caso de arrendamentos muito longos, possa ser útil distinguir entre o preço real e o preço nominal, esta distinção não tem utilidade nas transações de compra e venda, as mais comuns e normais da vida humana.

No mesmo tempo e no mesmo lugar, o preço real e o preço nominal de todas as mercadorias estão exatamente em proporção um com o outro. Por exemplo: quanto mais ou quanto menos dinheiro se receber por uma mercadoria qualquer no mercado de Londres, tanto mais ou tanto menos trabalho se poderá, no mesmo tempo e no mesmo lugar, comprar ou comandar. No mesmo tempo e lugar, portanto, o dinheiro é a medida exata do valor real de troca de todas as mercadorias. Assim é, porém, somente no mesmo tempo e no mesmo lugar.

Embora em lugares distantes não haja proporção regular entre o preço real e o preço em dinheiro das mercadorias, o comerciante que leva bens de um lugar para outro só precisa considerar o preço em dinheiro, ou a diferença entre a quantidade de prata pela qual os compra e aquela pela qual tem probabilidade de vendê-los. Meia onça de prata em Cantão, na China, pode comandar uma quantidade maior de trabalho e de artigos necessários e convenientes para a vida, do que 1 onça em Londres. Portanto, uma mercadoria que se vende por 1/2 onça de prata em Cantão pode ser lá realmente mais cara, de importância real maior para a pessoa que a possui lá, do que uma mercadoria que se vende por 1/2 onça em Londres. Se, porém, um comerciante londrino puder comprar em Cantão, por 1/2 onça de prata, uma mercadoria que depois pode vender em Londres por 1 onça, ganhará 100% no negócio — exatamente tanto quanto se 1 onça de prata tivesse em Londres exatamente o mesmo valor que em Cantão. Não importa para ele se 1/2 onça de prata em Cantão lhe teria permitido comprar mais trabalho e quantidade maior de artigos necessários ou convenientes para a vida do que uma onça em Londres. Uma onça de prata em Londres sempre lhe permitirá comandar o duplo da quantidade de trabalho e de mercadorias, em relação ao que lhe poderia

permitir 1/2 onça de prata em Cantão, é precisamente isso que o comerciante quer.

Uma vez que, portanto, é o preço nominal das coisas, ou seja, o seu preço em dinheiro, que em última análise determina se uma certa compra ou venda é prudente ou imprudente, e conseqüentemente é esse o preço que regula quase toda a economia na vida real normal em que entra em jogo o preço, não é de admirar que se lhe tenha dispensado muito mais atenção do que ao preço real.

Em uma obra como esta, porém, por vezes pode ser útil comparar os valores reais diferentes de uma mercadoria em tempos e lugares diferentes, ou seja, os diferentes graus de poder sobre o trabalho alheio que a referida mercadoria pode ter dado, em ocasiões diferentes, àqueles que a possuíam. Nesse caso, devemos comparar não tanto as diferentes quantidades de prata pelas quais a mercadoria era normalmente vendida, mas antes as diferentes quantidades de trabalho que poderiam ter sido compradas por essas quantidades diferentes de prata. Todavia, dificilmente se poderá saber, com algum grau de precisão, os preços correntes do trabalho em tempos e lugares distantes. Os do trigo, embora só tenham sido registrados com regularidade em certos lugares, geralmente são mais bem conhecidos e foram anotados com maior freqüência pelos historiadores e outros escritores. Geralmente, pois, temos que contentar-nos com esses preços, não como se estivessem sempre exatamente na mesma proporção que os preços correntes do trabalho, mas como sendo a maior aproximação que geralmente se pode ter em relação a essa proporção. Mais adiante terei ocasião de fazer várias comparações desse tipo.

À medida que avançava a indústria, as nações comerciantes consideraram conveniente cunhar dinheiro-moeda em metais diferentes: em ouro para pagamentos maiores, em prata para compras de valor moderado e em cobre — ou outro metal menos nobre — para as compras de valor ainda menor. Todavia, sempre consideraram um desses metais como sendo a medida ou o padrão de valor mais peculiar do que o dos outros dois metais; essa preferência parece geralmente haver sido dada àquele metal que havia sido o primeiro a ser usado por essas nações como instrumento de comércio. Tendo uma vez começado a utilizar esse metal como seu padrão — e o devem ter feito quando não dispunham de outro dinheiro geralmente as nações continuaram a utilizar como dinheiro esse metal, mesmo quando a necessidade já não era mais a mesma.

Pelo que se diz, os romanos só possuíam dinheiro em cobre até cinco anos antes da I Guerra Púnica,[124] quando então começaram pela primeira vez a cunhar moeda em prata. Por isso, ao que parece, o cobre continuou, mesmo depois disso, a vigorar sempre como a medida de valor na República romana. Em Roma todos os cálculos eram feitos ou em asses ou em sestércios e na mesma moeda eram também computadas

124 PLÍNIO. *Op. cit.* Livro Trigésimo Terceiro, capítulo III.

todas as propriedades fundiárias. Ora, o asse sempre foi a denominação de uma moeda de cobre. A palavra *sestertius* significa 2 1/2 asses. Embora, portanto, originalmente o sestércio fosse uma moeda de prata, seu valor era calculado em cobre. Em Roma, quem possuísse muito dinheiro, era mencionado como tendo muito cobre de outras pessoas.

As nações nórdicas que se estabeleceram sobre as ruínas do Império Romano parecem ter adotado desde o início o dinheiro de prata, e não ter conhecido moedas de ouro ou de cobre por muito tempo depois. Havia moedas de prata na Inglaterra, ao tempo dos saxões, mas poucas moedas de ouro até à época de Eduardo III, e nenhuma moeda de cobre até à de Jaime I, da Grã-Bretanha. Na Inglaterra, portanto — e em todas as outras nações européias modernas, pelas mesmas razões, como acredito — todos os cálculos e a contabilidade são feitos em prata, sendo em prata que também se computa geralmente o valor de todos os bens e propriedades. Quando queremos expressar o valor da fortuna de alguém, raramente mencionamos o número de guinéus; o que fazemos é mencionar o número de libras esterlinas que supostamente se daria pela fortuna.

Inicialmente, em todos os países, creio, um pagamento legal corrente só podia ser feito na moeda do metal que era particularmente considerado como padrão ou medida de valor. Na Inglaterra, o ouro não era inicialmente considerado como moeda corrente, ainda muito tempo depois de haver moedas de ouro. A proporção entre os valores do ouro e da prata não era determinada por lei pública ou por proclamação, mas sua fixação era deixada ao encargo do mercado. Se um devedor oferecia pagamento em ouro, o credor podia simplesmente recusar este pagamento, ou então aceitá-lo, mas o valor era acordado entre as duas partes. Atualmente, o cobre não é moeda legal, a não ser como troco para moedas de prata menores. Nessa conjuntura, a diferenciação entre o metal que era o padrão e o metal que não o era constituía algo mais que uma distinção nominal.

No decorrer do tempo, e à medida em que as pessoas se familiarizavam cada vez mais com o uso dos diversos metais em moeda, e conseqüentemente também com a proporção existente entre os valores respectivos, considerou-se conveniente, na maioria dos países — conforme acredito —, fixar com segurança essa proporção, sancionando por lei, por exemplo, que 1 guinéu de tal peso e tal quilate equivale a 21 xelins, ou seja, representa um pagamento legal para um débito desse montante. Nessa situação, e enquanto durar uma proporção regulamentada desse tipo, a distinção entre o metal-padrão e o metal que não é padrão torna-se pouco mais do que uma distinção nominal.

Todavia, se houver qualquer mudança nessa proporção regulamentada, novamente a distinção torna-se — ou ao menos parece tornar-se — algo mais do que uma distinção puramente nominal. Se, por exemplo, o valor de 1 guinéu regulamentado fosse reduzido para 20 xelins, ou subisse para 22 xelins, sendo todos os cálculos e a contabilidade feitos em moeda-prata e quase todas as obrigações de débito

sendo expressas na mesma moeda, a maior parte dos pagamentos poderia ser feita com a mesma quantidade de moeda-prata que antes; todavia, seriam necessárias quantidades muito diferentes de moeda-ouro — uma quantidade maior em um caso, e uma quantidade menor, no outro. O valor da prata variaria menos que o do ouro. A prata serviria para medir o ouro, mas não vice-versa. O valor do ouro pareceria depender da quantidade de prata pela qual seria trocado, ao passo que o valor da prata não pareceria depender da quantidade de ouro pela qual seria trocada. Essa diferença, porém, dever-se-ia toda ela ao costume de contabilizar e exprimir o montante de todas as somas, grandes e pequenas, em moeda-prata, e não em moeda-ouro. Uma das notas promissórias do Sr. Drummond, de 25 ou 50 guinéus, continuaria a poder ser paga, após uma alteração desse tipo, com 25 ou 50 guinéus, da mesma forma que antes. Após tal mudança, a nota poderia ser paga com a mesma quantidade de ouro que antes, mas com quantidades muito diferentes de prata. No pagamento dessa nota, o valor de ouro seria menos variável do que o da prata. O ouro mediria o valor da prata, mas não vice-versa. No caso de se generalizar o costume de contabilizar, e de expressar dessa forma notas promissórias e outras obrigações em dinheiro, o ouro, e não a prata, seria considerado como o metal-padrão para medir o valor.

Na realidade, enquanto perdurar alguma proporção regulamentada entre os respectivos valores dos diferentes metais em dinheiro, o valor dos metais mais preciosos determina o valor de todo o dinheiro. Doze pence de cobre contêm 1/2 libra *avoirdupoids* de cobre — não da melhor qualidade —, o qual, antes de ser cunhado, raramente vale 7 pence em prata. Mas, como a regulamentação estabelece que 12 desses pence equivalem a 1 xelim, o mercado considera que eles valem 1 xelim, podendo-se a qualquer momento receber por eles 1 xelim. Mesmo antes da última reforma da moeda-ouro da Grã-Bretanha, o ouro — ao menos a parte que circulava em Londres e nas vizinhanças —, em comparação com a maior parte da prata, desceu menos abaixo de seu peso-padrão. Todavia, 21 xelins já desgastados e com a inscrição um tanto apagada eram considerados como equivalentes a 1 guinéu, o qual talvez também já apresentava certo desgaste, mas raramente tão grande como as moedas de xelins. As últimas regulamentações talvez levaram a moeda-ouro o mais próximo de seu peso-padrão que é possível atingir em qualquer nação; e a ordem de só receber moeda-ouro nos locais públicos, por peso, provavelmente preservará essa garantia, enquanto essa ordem for aplicada. A moeda-prata continua ainda no mesmo estado de desgaste e desvalorização que antes da reforma da moeda-ouro. No mercado, porém, 21 xelins dessa moeda-prata desvalorizada continuam a ser considerados como valendo 1 guinéu dessa moeda de excelente ouro.

Evidentemente, a reforma da moeda-ouro aumentou o valor da moeda-prata que se dá em troca.

Na Casa da Moeda inglesa, 1 libra-peso de ouro é cunhada em 44 1/2 guinéus, os quais, valendo o guinéu 21 xelins, equivalem a 46

libras, 14 xelins e 6 pence. Por conseguinte, 1 onça dessa moeda-ouro vale £ 3. 17 *s.* 10 1/2 *d.* em prata. Na Inglaterra, não se paga taxa pela cunhagem, razão pela qual quem leva 1 libra-peso ou 1 onça de ouro-padrão à Casa da Moeda, recebe de volta 1 libra-peso ou 1 onça de ouro em moeda, sem nenhuma dedução. Diz-se, pois, que 3 libras esterlinas, 17 xelins e 10 1/2 pence por onça são o preço do ouro na Casa da Moeda da Inglaterra, ou seja, a quantidade de ouro em moeda que a Casa da Moeda paga pelo ouro-padrão em lingote.

Antes da reforma da moeda-ouro, o preço do ouro-padrão em lingote no mercado durante muitos anos esteve acima de £ 3. 18 *s.*, às vezes acima de £ 3. 19 *s.*, e com muita freqüência, acima de 4 libras esterlinas por onça, sendo que esse montante, no estado de desgaste e desvalorização da moeda-ouro, provavelmente em poucos casos continha mais do que 1 onça de ouro-padrão. Desde a reforma da moeda-ouro, o preço de mercado do ouro-padrão em lingote raramente supera £ 3. 17 *s.* 7 *d.* por onça. Antes da reforma da moeda-ouro, o preço de mercado estava sempre mais ou menos acima do preço da Casa da Moeda. A partir dessa reforma, o preço de mercado esteve constantemente abaixo do preço da Casa da Moeda. Mas esse preço de mercado é o mesmo, quer seja pago em moeda de ouro ou em moeda de prata. Por isso, a recente reforma da moeda-ouro elevou não somente o valor da moeda-ouro, mas também da moeda-prata, em proporção com o ouro em lingote, e provavelmente também em proporção a todas as outras mercadorias, embora pelo fato de o preço da maior parte das outras mercadorias ser influenciado por tantas outras causas, o aumento do valor da moeda-ouro ou da moeda-prata, em proporção com as mercadorias, possa não ser tão claro e perceptível.

Na Casa da Moeda da Inglaterra, 1 libra-peso de prata-padrão em barras é cunhada em 62 xelins, contendo, da mesma forma, 1 libra-peso de prata-padrão. Diz-se, pois, que 5 xelins e 2 pence por onça constituem o preço da prata na Casa da Moeda da Inglaterra, ou a quantidade da moeda-prata que a Casa da Moeda dá em troco de prata-padrão em barras. Antes da reforma da moeda-ouro, o preço de mercado da prata-padrão em barras era, em ocasiões diferentes, 5 xelins e 4 pence, 5 xelins e 7 pence, e com muita freqüência 5 xelins e 8 pence, por onça. Todavia, 5 xelins e 7 pence parecem ter sido o preço mais comum. A partir da reforma da moeda-ouro, o preço de mercado da prata-padrão em barras caiu em certas ocasiões para 5 xelins e 3 pence, 5 xelins e 4 pence, e 5 xelins e 5 pence, por onça, sendo que dificilmente ultrapassou alguma vez esse último preço. Embora o preço de mercado da prata-padrão em barras tenha caído consideravelmente desde a reforma da moeda-ouro, não baixou tanto como o preço da Casa da Moeda.

Na proporção entre os diversos metais na moeda inglesa, assim como o cobre é cotado muito acima do seu valor real, da mesma forma a prata é cotada levemente abaixo do seu valor real. No mercado da Europa, na moeda francesa e na holandesa, por 1 onça de ouro fino se obtêm aproximadamente 14 onças de prata fina. Já no dinheiro

inglês, por 1 onça de ouro fino se obtém em torno de 15 onças de prata, isto é, mais do que vale o ouro na estimativa geral da Europa. Mas já que o preço do cobre em barras não é aumentado — mesmo na Inglaterra — pelo alto preço do cobre em dinheiro inglês, o preço da prata em barras não é baixado pelo baixo valor da prata em dinheiro inglês. A prata em barras ainda conserva sua proporção adequada com o ouro; e pela mesma razão, o cobre em barras conserva sua proporção adequada em relação à prata.

Com a reforma da moeda-prata no reinado de Guilherme III, o preço da prata em barras ainda continuou algo acima do preço da Casa da Moeda. Locke atribuiu esse alto preço à permissão de exportar moeda-prata. Dizia ele que essa permissão de exportar fez com que a demanda de prata em barras fosse maior que a demanda de prata em moeda. Todavia, certamente o número de pessoas que desejam moeda-prata para os usos comuns de comprar e vender no país certamente é muito superior ao daqueles que querem prata em barras ou para exportar ou para alguma outra finalidade. Atualmente existe uma permissão semelhante para exportar ouro em lingote, e uma proibição semelhante de exportar ouro em moeda; e no entanto, o preço do ouro em lingote desceu abaixo do preço da Casa da Moeda. Ora, no dinheiro inglês, a prata estava, então como hoje, abaixo do preço, em proporção com o ouro; e o dinheiro-ouro, que na época não parecia necessitar de reforma, regulava, tanto então como hoje, o valor real de todo o dinheiro. Já que a reforma da moeda-prata não reduziu na época o preço da prata em barras ao preço da Casa da Moeda, não é muito provável que uma reforma similar o fizesse hoje.

Se a moeda-prata fosse novamente aproximada ao seu peso-padrão, tanto quanto o ouro, é provável que 1 guinéu, de acordo com a proporção atual, pudesse ser trocado por mais prata em dinheiro do que aquilo que o guinéu poderia comprar em barra. Contendo a prata seu pleno peso-padrão, nesse caso haveria lucro em fundi-la, a fim de primeiro vender a barra por moeda-ouro, e depois trocar essa moeda-ouro por moeda-prata a ser fundida da mesma forma. Ao que parece, o único método de evitar esse inconveniente consiste em fazer alguma alteração na proporção atual.

Possivelmente, o inconveniente seria menor se a moeda-prata fosse cotada acima da sua proporção adequada em relação ao ouro, na mesma porcentagem em que atualmente está cotada abaixo dele; isso, desde que ao mesmo tempo se decretasse que a prata não fosse moeda legal para mais do que o câmbio de 1 guinéu, da mesma forma como o cobre não é moeda legal para mais do que o câmbio de 1 xelim. Nesse caso, nenhum credor poderia ser fraudado em conseqüência da alta valorização da prata em dinheiro, da mesma forma que atualmente nenhum credor pode ser fraudado em decorrência da alta valorização do cobre. Somente os bancos sofreriam com tal regulamentação. Quando eles são pressionados por uma corrida, às vezes procuram ganhar tempo pagando em 6 pence, ao passo que uma tal regulamentação os impediria de utilizar o condenável método de deixar de efetuar imediatamente

os pagamentos. Em conseqüência, seriam obrigados a conservar sempre nos cofres uma quantidade de dinheiro disponível maior do que atualmente; e embora essa regulamentação constituísse eventualmente um inconveniente considerável para os banqueiros, ao mesmo tempo representaria uma segurança apreciável para seus credores. £ 3. 17 *s.* e 10 1/2 *d.* (preço do ouro na Casa da Moeda) certamente não contêm, mesmo em nossa excelente moeda-ouro atual, mais do que 1 onça de ouro-padrão, e poder-se-ia pensar, portanto, que essa quantia não possa comprar mais ouro-padrão em lingotes do que isso. Mas o ouro em moeda é mais conveniente do que o ouro em lingote e embora na Inglaterra a cunhagem seja livre, o ouro que é levado em lingote à Casa da Moeda raramente pode ser restituído em dinheiro ao proprietário antes de algumas semanas — e no ritmo atual de operação da Casa da Moeda, isso não poderia ocorrer antes de vários meses. Essa demora equivale a certa taxa ou imposto, fazendo com que o ouro em dinheiro tenha valor algo maior do que uma quantidade igual de ouro em barra. Se no sistema monetário inglês a prata fosse cotada de acordo com sua proporção adequada em relação ao ouro, o preço da prata em barras provavelmente cairia abaixo do preço da Casa da Moeda, mesmo sem nenhuma reforma da moeda-prata; e até o valor das atuais moedas de prata, já tão desgastadas pelo uso, seria regulado pelo valor da excelente moeda-ouro pela qual podem ser cambiadas.

Provavelmente, a introdução de uma pequena taxa cobrada pela cunhagem, tanto de ouro como de prata, aumentaria ainda mais a superioridade desses metais em moeda, em relação a uma quantidade igual de cada um desses dois metais em barra. Nesse caso, a cunhagem aumentaria o valor do metal cunhado em proporção à extensão dessa pequena taxa, pela mesma razão que a moda aumenta o valor das baixelas de prata ou ouro em proporção com o preço dessa moda. A superioridade da moeda sobre o metal em barras evitaria a fusão das moedas e desestimularia sua exportação. E se, por alguma exigência do bem-estar público, se tornasse necessário exportar as moedas, a maior parte delas voltaria logo, espontaneamente. No exterior, essas moedas só poderiam ser vendidas pelo seu peso em barras. Em nosso país, elas poderiam ser vendidas por mais do que isso. Por conseguinte, haveria um lucro em reconduzi-las ao país. Na França, impõe-se uma taxa de aproximadamente 8% na cunhagem; conforme se afirma, a moeda francesa, quando exportada, regressa novamente ao país espontaneamente.

As flutuações ocasionais do preço de mercado do ouro e da prata em barras derivam das mesmas causas que as flutuações similares que ocorrem no preço de mercado de todas as outras mercadorias. A perda freqüente desses metais — devido a acidentes de transporte por mar e terra, ao consumo contínuo dos mesmos nas operações de douração e incrustação, à confecção de adornos etc., ao desgaste das moedas pelo uso freqüente — exige, em todos os países que não possuem minas próprias, uma importação contínua, a fim de compensar essas perdas. Os importadores — como aliás todos os comerciantes, suponho — procuram, na

medida do possível, adaptar suas importações à demanda imediata conforme seu cálculo de probabilidade. Todavia, não obstante todas as cautelas, por vezes exageram nas importações, por vezes ficam abaixo da demanda real. Quando importam mais ouro ou prata do que a demanda exige, em vez de assumirem o risco e o incômodo de reexportar o excedente, às vezes preferem vender uma parte a preço levemente abaixo do preço normal ou médio. Ao contrário, quando importam menos do que o desejado pela demanda, às vezes conseguem preços superiores aos normais ou médios. Mas quando, com todas essas flutuações ocasionais, o preço de mercado, do ouro ou da prata em barras, continua durante vários anos consecutivos a manter-se constantemente mais ou menos acima ou mais ou menos abaixo do preço da Casa da Moeda, podemos estar certos de que essa constante superioridade ou inferioridade é resultante de alguma coisa no tocante ao estado da moeda, fator esse que faz com que certa quantidade de moeda equivalha a mais ou a menos do que a quantidade exata de metal em lingote que a moeda deve conter. A constância e a firmeza do efeito supõem constância e firmeza proporcionais na causa.

O dinheiro de qualquer país constitui, em qualquer tempo e lugar específico, uma medida mais ou menos acurada do valor; conforme a moeda corrente compatibilizar mais ou menos exatamente com seu padrão, ou seja, conforme ela contiver com precisão maior ou menor a quantidade exata de ouro puro ou prata pura que deve conter. Se, por exemplo, na Inglaterra, 44 1/2 guinéus contivessem exatamente 1 libra-peso de ouro-padrão, ou 11 onças de ouro fino e 1 onça de ouro-liga, a moeda-ouro na Inglaterra seria uma medida tão precisa do valor efetivo das mercadorias a qualquer tempo e lugar, quanto a natureza das coisas permitisse. Se, ao contrário, devido à fricção constante e ao uso, 44 1/2 guinéus geralmente contiverem menos do que 1 libra-peso de ouro-padrão, e a diminuição for maior em algumas peças do que em outras, o dinheiro como medida do valor estará sujeito ao mesmo tipo de imprecisão ao qual estão expostos normalmente todos os outros pesos e medidas. Já que raramente acontece que as moedas estejam totalmente de acordo com o padrão, o comerciante ajusta o preço de suas mercadorias da melhor forma que pode, não aos pesos e medidas ideais, mas àquilo que, na média e baseado na experiência, considera serem os preços efetivos. Em conseqüência de tal desajuste da moeda ajusta-se o preço das mercadorias não à quantidade de ouro ou prata puros que a moeda deveria conter, mas àquilo que, na média, e com base na experiência, se considera que ela contém efetivamente.

Cumpre observar que por preço das mercadorias em dinheiro entendo sempre a quantidade de ouro ou prata puros pela qual são vendidas, abstraindo totalmente da denominação da moeda. Por exemplo: considero que 6 xelins e 8 pence, na época de Eduardo I, são o mesmo preço em dinheiro que 1 libra esterlina no momento atual; isto porque os 6 xelins e 8 pence do tempo de Eduardo I continuam sendo — na medida em que possamos julgar — a mesma quantidade de prata pura de 1 libra esterlina nos dias de hoje.

CAPÍTULO VI

Fatores que Compõem o Preço das Mercadorias

No estágio antigo e primitivo que precede ao acúmulo de patrimônio ou capital e à apropriação da terra, a proporção entre as quantidades de trabalho necessárias para adquirir os diversos objetos parece ser a única circunstância capaz de fornecer alguma norma ou padrão para trocar esses objetos uns pelos outros. Por exemplo, se em uma nação de caçadores abater um castor custa duas vezes mais trabalho do que abater um cervo, um castor deve ser trocado por — ou então, vale — dois cervos. É natural que aquilo que normalmente é o produto do trabalho de dois dias ou de duas horas valha o dobro daquilo que é produto do trabalho de um dia ou uma hora.

Se um tipo de trabalho for mais duro que o outro, naturalmente deve-se deixar uma margem para essa maior dureza; nesse caso, o produto de uma hora de trabalho de um tipo freqüentemente pode equivaler ao de duas horas de trabalho de outro.

Ou então, se um tipo de trabalho exige um grau incomum de destreza e engenho, a estima que as pessoas têm por esses talentos naturalmente dará ao respectivo produto um valor superior àquele que seria devido ao tempo nele empregado. Tais talentos raramente podem ser adquiridos senão mediante longa experiência e o valor superior do seu produto muitas vezes não pode consistir em outra coisa senão numa compensação razoável pelo tempo e trabalho despendidos na aquisição dessas habilidades. Em sociedades desenvolvidas, essa compensação pela maior dureza de trabalho ou pela maior habilidade costuma ser feita através dos salários pagos pelo trabalho: algo semelhante deve ter havido provavelmente nos estágios mais primitivos da civilização.

Nessa situação, todo o produto do trabalho pertence ao trabalhador; e a quantidade de trabalho normalmente empregada em adquirir ou produzir uma mercadoria é a única circunstância capaz de regular ou determinar a quantidade de trabalho que ela normalmente deve comprar, comandar ou pela qual deve ser trocada.

No momento em que o patrimônio ou capital se acumulou nas mãos de pessoas particulares, algumas delas naturalmente empregarão esse capital para contratar pessoas laboriosas, fornecendo-lhes matérias-primas e subsistência a fim de auferir lucro com a venda do trabalho dessas pessoas ou com aquilo que este trabalho acrescenta ao valor desses materiais. Ao trocar-se o produto acabado por dinheiro ou por trabalho, ou por outros bens, além do que pode ser suficiente para pagar o preço dos materiais e os salários dos trabalhadores, deverá resultar algo para pagar os lucros do empresário, pelo seu trabalho e pelo risco que ele assume ao empreender esse negócio. Nesse caso, o valor que os trabalhadores acrescentam aos materiais desdobra-se, pois, em duas partes ou componentes, sendo que a primeira paga os salários dos trabalhadores, e a outra, os lucros do empresário, por todo o capital e os salários que ele adianta no negócio. Com efeito, o empresário não poderia ter interesse algum em empenhar esses bens, se não esperasse da venda do trabalho de seus operários algo mais do que seria o suficiente para restituir-lhe o estoque, patrimônio ou capital investido; por outro lado, o empresário não poderia ter interesse algum em empregar um patrimônio maior, em lugar de um menor, caso seus lucros não tivessem alguma proporção com a extensão do patrimônio investido.

Poder-se-ia talvez pensar que os lucros do patrimônio não passam de uma designação diferente para os salários de um tipo especial de trabalho, isto é, o trabalho de inspecionar e dirigir a empresa. No entanto, trata-se de duas coisas bem diferentes; o lucro é regulado por princípios totalmente distintos, não tendo nenhuma proporção com a quantidade, a dureza ou o engenho desse suposto trabalho de inspecionar e dirigir. É totalmente regulado pelo valor do capital ou patrimônio empregado, sendo o lucro maior ou menor em proporção com a extensão desse patrimônio. Suponhamos, por exemplo, que em determinada localidade, em que o lucro anual normal do patrimônio empenhado em manufatura é de 10%, existam duas manufaturas diferentes, que empregam, cada uma delas, vinte operários, recebendo cada um 15 libras esterlinas por ano, ou seja, tendo cada uma das duas manufaturas uma despesa de 300 libras esterlinas por ano para pagar os operários. Suponhamos também que os materiais usados e as matérias-primas processadas anualmente pela primeira manufatura sejam pouco refinadas e custem apenas 700 libras esterlinas, ao passo que as matérias-primas utilizadas pela segunda são mais refinadas e custam 7 mil libras esterlinas. Nesse caso, o capital anual empregado na primeira é de apenas 1 000 libras, ao passo que o capital empenhado na segunda será de 7 300 libras esterlinas. À taxa de 10%, portanto, o primeiro empresário esperará um lucro anual aproximado de apenas 100 libras, enquanto o segundo esperará um lucro anual de 730 libras esterlinas. Todavia, embora seus lucros sejam muito diferentes, seu trabalho de inspeção e direção pode ser quase ou totalmente igual. Em muitas manufaturas grandes, esse trabalho de inspeção e direção é confiado a algum funcionário de relevo. Seus salários expressam ade-

quadamente o valor desse tipo de trabalho. Embora ao empregar esses funcionários geralmente se considere, até certo ponto, não somente seu trabalho e sua habilidade, mas também a confiança que nele se deposita, esses fatores nunca têm uma proporção regular cuja administração eles supervisionam; e o proprietário desse capital, embora fique assim quase isento desse trabalho, continua a esperar que seus lucros mantenham uma proporção regular com seu capital. Por conseguinte, no preço das mercadorias, os lucros do patrimônio ou capital empenhado constituem um componente totalmente distinto dos salários pagos pelo trabalho, sendo regulados por princípios bem diferentes.

Já nessa situação, o produto total do trabalho nem sempre pertence ao trabalhador. Na maioria dos casos, este deve reparti-lo com o dono do capital que lhe dá emprego. Também já não se pode dizer que a quantidade de trabalho normalmente empregada para adquirir ou produzir uma mercadoria seja a única circunstância a determinar a quantidade que ele normalmente pode comprar, comandar ou pela qual pode ser trocada. É evidente que uma quantidade adicional é devida pelos lucros do capital, pois este adiantou os salários e forneceu os materiais para o trabalho dos operários.

No momento em que toda a terra de um país se tornou propriedade privada, os donos das terras, como quaisquer outras pessoas, gostam de colher onde nunca semearam, exigindo uma renda, mesmo pelos produtos naturais da terra. A madeira da floresta, o capim do campo e todos os frutos da terra, os quais, quando a terra era comum a todos, custavam ao trabalhador apenas o trabalho de apanhá-los, a partir dessa nova situação têm o seu preço onerado por algo mais, inclusive para o trabalhador. Ele passa a ter que pagar pela permissão de apanhar esses bens, e deve dar ao proprietário da terra uma parte daquilo que o seu trabalho colhe ou produz. Essa porção, ou, o que é a mesma coisa, o preço dessa porção, constitui a renda da terra, constituindo, no caso da maior parte das mercadorias, um terceiro componente do preço.

Importa observar que o valor real dos diversos componentes do preço é medido pela quantidade de trabalho que cada um deles pode comprar ou comandar. O trabalho mede o valor não somente daquela parte do preço que se desdobra em trabalho efetivo, mas também daquela representada pela renda da terra, e daquela que se desdobra no lucro devido ao empresário.

Em toda sociedade, o preço de qualquer mercadoria, em última análise, se desdobra em um ou outro desses três fatores, ou então nos três conjuntamente; e em toda sociedade mais evoluída, os três componentes integram, em medida maior ou menor, o preço da grande maioria das mercadorias.

No preço do trigo, por exemplo, uma parte paga a renda devida ao dono da terra, uma outra paga os salários ou manutenção dos trabalhadores e do gado empregado na produção do trigo, e a terceira paga o lucro do responsável pela exploração da terra. Essas três partes

perfazem, diretamente ou em última análise, o preço total do trigo. Poder-se-ia talvez pensar que é necessária uma quarta parte, para substituir o capital do responsável direto pela exploração da terra, ou para compensar o desgaste do gado empregado no cultivo e o desgaste de outros equipamentos agrícolas. Todavia, deve-se considerar que o próprio preço e qualquer equipamento ou instrumento agrícola, como por exemplo de um cavalo utilizado no trabalho, se compõe também ele dos mesmos três itens enumerados: a renda da terra na qual o cavalo é criado, o trabalho despendido em criá-lo e cuidar dele, e os lucros do responsável pela exploração da terra, que adianta tanto a renda da terra como os salários do trabalho. Eis por que, embora o preço do trigo possa pagar o preço e a manutenção do cavalo, o preço total continua a desdobrar-se, diretamente ou em última análise, nos três componentes: renda da terra, trabalho e lucros.

No preço da farinha de trigo ou de outras farinhas temos que acrescentar ao preço do trigo os lucros do moleiro e os salários de seus empregados; no preço do pão, os lucros do padeiro e os salários de seus empregados; e no preço de ambos, temos que acrescentar o trabalho necessário para transportar o trigo da casa do agricultor para o moinho, e do moinho para a padaria, juntamente com os lucros daqueles que adiantam os salários correspondentes àquele trabalho.

O preço do linho em estado bruto desdobra-se nos mesmos três componentes que perfazem o preço do trigo. No preço do tecido de linho, é preciso acrescentar a esse preço os salários do preparador, do fiandeiro, do tecelão, do branqueador etc., além dos lucros de seus respectivos empregadores.

Quanto mais determinada mercadoria sofre uma transformação manufatureira, a parte do preço representada pelos salários e pelo lucro se torna maior em comparação com a que consiste na renda da terra. Com o progresso da manufatura, não somente cresce o volume de lucros, mas também cada lucro subseqüente é maior do que o anterior, pois o capital do qual provém o lucro deve ser sempre maior. Por exemplo, o capital que dá emprego aos tecelões deve ser maior do que o capital que dá emprego aos fiandeiros, porque esse capital repõe aquele capital com seus lucros, como também paga os salários dos tecelões e os lucros sempre devem manter alguma proporção com o capital.

Nas sociedades mais desenvolvidas, porém, existem sempre algumas mercadorias cujo preço se decompõe em apenas dois fatores: os salários do trabalho e os lucros do patrimônio ou capital; existindo também um número ainda menor de mercadorias, em que o preço total consiste unicamente nos salários do trabalho. No preço de peixe do mar, por exemplo, uma parte paga o trabalho dos pescadores, e a outra os lucros do capital empregado na pesca. É muito raro, neste caso, que a renda paga pelo arrendamento da terra também seja um componente do preço, embora isto aconteça às vezes, como exporei adiante. É diferente o caso da pesca fluvial, ao menos na maior parte dos países

da Europa. A pesca de salmão paga uma renda, a qual, embora no caso não se possa propriamente denominá-la renda por arrendamento de terra, faz parte do preço de um salmão, tanto quanto os salários e o lucro. Em algumas regiões da Escócia, certas pessoas se ocupam com juntar, ao longo da praia, essas pedrinhas variegadas comumente conhecidas sob o nome de *Scotch Pebbles*. O preço que o canteiro lhes paga é simplesmente o salário de seu trabalho; no caso, nem a renda da terra nem o lucro fazem parte do preço.

Entretanto, o preço total de uma mercadoria ainda deve, em última análise, constar de algum dos três componentes citados, ou dos três conjuntamente, visto que tudo o que restar desse preço total, depois de pagos a renda da terra e o preço de todo o trabalho empregado em obter a matéria-prima, em fabricar a mercadoria e levá-la ao mercado, necessariamente será o lucro de alguém.

Assim como o preço ou valor de troca de cada mercadoria específica, considerada isoladamente, se decompõe em algum dos três itens ou nos três conjuntamente, da mesma forma o preço ou valor de troca de todas as mercadorias que constituem a renda anual completa de um país — considerando-se as mercadorias em seu complexo total — deve decompor-se nos mesmos três itens, devendo esse preço ser dividido entre os diferentes habitantes do país, ou como salários pelo trabalho, como lucros do capital investido, ou como renda da terra. Assim sendo, o que é anualmente obtido ou produzido pelo trabalho de cada sociedade, ou — o que é a mesma coisa — o preço total disso, é originariamente distribuído entre alguns dos membros da sociedade. Salários, lucro e renda da terra, eis as três fontes originais de toda receita ou renda, e de todo valor de troca. Qualquer outra receita ou renda provém, em última análise, de um ou de outro desses três fatores.

Todo aquele que aufere sua renda de um fundo que lhe pertence necessariamente a aufere de seu trabalho, de seu patrimônio ou de sua terra. A renda auferida do trabalho denomina-se salário. A renda auferida do patrimônio ou capital, pela pessoa que o administra ou o emprega, chama-se lucro. A renda auferida por uma pessoa que não emprega ela mesma seu capital, mas o empresta a outra, denomina-se juros ou uso do dinheiro. É a compensação que o tomador paga a quem empresta, pelo lucro que pode auferir fazendo uso do dinheiro. Naturalmente, uma parte desse lucro pertence ao tomador, que assume o risco e arca com o incômodo de empregar o dinheiro; e a outra parte pertence a quem faz o empréstimo, proporcionando ao tomador a oportunidade de auferir seu lucro. Os juros do dinheiro são sempre uma renda derivativa, a qual, se não for paga do lucro auferido do uso do dinheiro, deve ser paga de alguma outra fonte de renda, a não ser que talvez o tomador seja um esbanjador que contrai uma segunda dívida para pagar os juros da primeira. A renda auferida integralmente do arrendamento da terra é denominada renda fundiária, pertencendo ao dono da terra. A renda do arrendatário provém em parte de seu trabalho e em parte de seu capital. Para ele, a terra é somente o

instrumento que lhe permite ganhar os salários de seu trabalho e tirar lucro de seu próprio capital. Todas as taxas, impostos; e toda a renda ou receita fundada neles, todos os salários, pensões e anuidades de qualquer espécie, em última análise provêm de uma ou outra dessas três fontes originais de renda, sendo pagos, direta ou indiretamente, pelos salários do trabalho, pelos lucros do capital ou pela renda da terra.

Quando esses três tipos de renda pertencem a pessoas diferentes, são distinguidos prontamente; mas quando pertencem os três à mesma pessoa, por vezes são confundidos entre si, ao menos no linguajar comum.

Uma pessoa que cultiva uma parte de sua própria terra, depois de pagar as despesas do cultivo, deve receber tanto a renda que cabe ao proprietário da terra quanto o lucro de quem a explora. Tal pessoa propende, porém, a considerar como lucro os ganhos todos, confundindo assim a renda da terra com o lucro, ao menos no linguajar comum. Estão nessa situação a maioria dos nossos plantadores norte-americanos e da Índia Ocidental. A maior parte deles cultiva sua própria terra, razão pela qual raramente ouvimos falar da renda dessas terras, mas com freqüência ouvimos falar do lucro que elas produzem.

É raro os agricultores empregarem um supervisor para dirigir as operações. Geralmente eles também trabalham muito com as próprias mãos, cultivando, arando, passando a grelha etc. Por conseguinte, o que resta da colheita, após paga a renda da terra, não somente deve restituir-lhes o patrimônio ou capital empregado no cultivo, juntamente com seu lucro normal, mas deve também pagar os salários que lhes são devidos, como trabalhadores e como supervisores. E no entanto, tudo o que resta, após pagar a renda da terra e restituir o capital empregado, é denominado lucro. Ora, evidentemente os salários representam uma parte desse todo. Economizando esses salários, necessariamente o arrendatário irá ganhá-los. Aqui, portanto, os salários são confundidos com os lucros.

Um manufator independente, que tem capital suficiente tanto para comprar materiais como para manter-se até poder levar seu produto ao mercado, deve ganhar tanto os salários de um trabalhador contratado por um patrão quanto o lucro que o patrão realiza pela venda do produto do trabalhador. E no entanto, tudo o que esse manufator independente ganha é geralmente chamado de lucro; também nesse caso, os salários são confundidos com o lucro.

Um horticultor que cultiva pessoalmente sua própria horta desempenha ao mesmo tempo três funções: proprietário da terra, responsável direto pela exploração da terra e trabalhador. Conseqüentemente, seu produto deve pagar-lhe a renda que cabe ao primeiro, o lucro que cabe ao segundo e os salários que cabem ao terceiro. No entanto, comumente tudo é considerado como proventos de seu trabalho. Nesse caso, tanto a renda da terra como o lucro são confundidos com os salários.

Já que em um país evoluído há somente poucas mercadorias cujo valor de troca provém exclusivamente do trabalho, sendo que a renda

da terra e o lucro contribuem em larga escala para perfazer o valor de troca da maior parte das mercadorias, a produção do trabalho anual sempre será suficiente para comprar ou comandar uma quantidade de trabalho muito maior do que a que foi empregada para obter, preparar e levar essa produção ao mercado. Se a sociedade empregasse todo o trabalho que pode comprar anualmente, já que a cada ano aumentaria consideravelmente a quantidade de trabalho, a produção de cada ano sucessivo teria um valor muito superior ao da produção do ano anterior. Entretanto, não existe país algum em que toda a produção anual seja empregada na manutenção dos trabalhadores ativos. Em toda parte, os ociosos consomem grande parte desta produção. De acordo, pois, com as diferentes proporções em que a produção anual é a cada ano dividida entre os ativos e os ociosos, o valor comum ou médio dessa produção deverá, de um ano para outro, aumentar, diminuir ou permanecer inalterado.

CAPÍTULO VII

O Preço Natural e o Preço de Mercado das Mercadorias

Em cada sociedade ou nas suas proximidades, existe uma taxa comum ou média para salários e para o lucro, em cada emprego diferente de trabalho ou capital. Essa taxa é regulada naturalmente — conforme exporei adiante — em parte pelas circunstâncias gerais da sociedade — sua riqueza ou pobreza, sua condição de progresso, estagnação ou declínio — e em parte pela natureza específica de cada emprego ou setor de ocupação.

Existe outrossim, em cada sociedade ou nas suas proximidades uma taxa ou média de renda da terra, também ela regulada — como demonstrarei adiante — em parte pelas circunstâncias gerais da sociedade ou redondeza na qual a terra está localizada, e em parte pela fertilidade natural da terra ou pela fertilidade conseguida artificialmente.

Essas taxas comuns ou médias podem ser denominadas taxas naturais dos salários, do lucro e da renda da terra, no tempo e lugar em que comumente vigoram.

Quando o preço de uma mercadoria não é menor nem maior do que o suficiente para pagar ao mesmo tempo a renda da terra, os salários do trabalho e os lucros do patrimônio ou capital empregado em obter, preparar e levar a mercadoria ao mercado, de acordo com suas taxas naturais, a mercadoria é nesse caso vendida pelo que se pode chamar seu preço natural.

Nesse caso, a mercadoria é vendida exatamente pelo que vale, ou pelo que ela custa realmente à pessoa que a coloca no mercado; com efeito, embora no linguajar comum, o que se chama custo primário de uma mercadoria não inclua o lucro da pessoa que a revenderá, se ele a vender a um preço que não lhe permite a taxa comum do lucro nas proximidades, ele está tendo perda no negócio, já que poderia ter auferido esse lucro empregando seu capital de alguma forma diferente. Além disso, seu lucro é sua renda, o fundo adequado para sua subsis-

tência. Assim como, ao preparar e colocar os bens no mercado, ele adianta a seus empregados seus salários ou subsistência, da mesma forma adianta a si mesmo sua própria subsistência, a qual geralmente é consentânea ao lucro que ele pode esperar da venda de seus bens. Portanto, se esses bens não lhe proporcionarem esse lucro, não lhe pagarão o que realmente lhe custaram.

Assim, portanto, embora o preço que lhe garante esse lucro não seja sempre o preço mais baixo ao qual um comerciante pode vender seus bens, é o preço mais baixo ao qual tem probabilidade de vender por um período de tempo considerável, ao menos onde existe plena liberdade, ou onde puder mudar de ocupação tantas vezes quantas quiser.

O preço efetivo ao qual uma mercadoria é vendida denomina-se seu preço de mercado. Esse pode estar acima ou abaixo do preço natural, podendo também coincidir exatamente com ele.

O preço de mercado de uma mercadoria específica é regulado pela proporção entre a quantidade que é efetivamente colocada no mercado e a demanda daqueles que estão dispostos a pagar o preço natural da mercadoria, ou seja, o valor total da renda fundiária, do trabalho e do lucro que devem ser pagos para levá-la ao mercado. Tais pessoas podem ser chamadas de interessados ou pretendentes efetivos, e sua demanda pode ser chamada de demanda efetiva, pelo fato de poder ser suficiente para induzir os comerciantes a colocar a mercadoria no mercado. A demanda efetiva difere da demanda absoluta. Em certo sentido pode-se dizer que uma pessoa muito pobre tem uma demanda de uma carruagem de luxo puxada por seis cavalos. Pode até ser que ela gostasse de possuí-la; entretanto, sua demanda não é uma demanda efetiva, uma vez que jamais será possível colocar essa mercadoria no mercado para satisfazer a essa demanda específica.

Quando a quantidade de uma mercadoria colocada no mercado é inferior à demanda efetiva, não há possibilidade de fornecer a quantidade desejada a todos aqueles que estão dispostos a pagar o valor integral — renda da terra, salários e lucro — que deve ser pago para colocar a mercadoria no mercado. Em conseqüência, ao invés de desejar essa mercadoria ao preço em que está, alguns deles estarão dispostos a pagar mais. Começará imediatamente uma concorrência entre os pretendentes, e em conseqüência o preço de mercado subirá mais ou menos em relação ao preço natural, na proporção em que o grau de escassez da mercadoria ou a riqueza, a audácia e o luxo dos concorrentes acenderem mais ou menos a avidez em concorrer. Entre concorrentes de riqueza e luxo igual, o mesmo grau de escassez geralmente provocará uma concorrência mais ou menos forte, de acordo com a menor ou maior importância, para eles, da aquisição da mercadoria. Daí o preço exorbitante dos gêneros de primeira necessidade durante o bloqueio de uma cidade ou em caso de fome generalizada.

Quando a quantidade da mercadoria colocada no mercado ultrapassa a demanda efetiva, não há possibilidade de ser toda vendida àqueles que desejam pagar o valor integral da renda da terra, dos

salários e do lucro, que devem ser pagos para colocar essa mercadoria no mercado. Uma parte deve ser vendida àqueles que só aceitam pagar menos, e o baixo preço que pagam pela mercadoria necessariamente reduz o preço total. O preço de mercado descerá mais ou menos abaixo do preço natural, na proporção em que o excedente aumentar mais ou menos a concorrência entre os vendedores, ou segundo for para eles mais ou menos importante desembaraçar-se imediatamente da mercadoria. O mesmo excedente na importação de artigos perecíveis (laranjas, por exemplo) provocará uma concorrência muito maior do que na de mercadorias duráveis (ferro velho, por exemplo).

Quando a quantidade colocada no mercado coincide exatamente com o suficiente e necessário para atender à demanda efetiva, muito naturalmente o preço de mercado coincidirá com o preço natural, exatamente ou muito aproximadamente. Poder-se-á vender toda a quantidade disponível ao preço natural, e não se conseguirá vendê-las a preço mais alto. A concorrência entre os diversos comerciantes os obriga todos a aceitar este preço natural, mas não os obriga a aceitar menos.

A quantidade de cada mercadoria colocada no mercado ajusta-se naturalmente à demanda efetiva. É interesse de todos os que empregam sua terra, seu trabalho ou seu capital para colocar uma mercadoria no mercado, que essa quantidade não supere jamais a demanda efetiva; e todas as outras pessoas têm interesse em que jamais a quantidade seja inferior a essa demanda.

Se em algum momento a quantidade posta no mercado superar a demanda efetiva, algum dos componentes de seu preço deverá ser pago abaixo de sua taxa natural. Se for a renda da terra, o interesse dos proprietários de terra imediatamente os levará a desviar dessa aplicação uma parte de suas terras; e se forem os salários ou o lucro, o interesse dos trabalhadores, num caso, e o dos seus empregadores, no outro, imediatamente os levará a deixar de aplicar uma parte de seu trabalho ou de seu capital ao negócio. Dentro em breve a quantidade colocada no mercado não será senão a estritamente suficiente para suprir a demanda efetiva. Todos os componentes do preço chegarão à sua taxa natural, e o preço integral será o preço natural.

Se, ao contrário, em algum momento a quantidade colocada no mercado ficar abaixo da demanda efetiva, alguns dos componentes de seu preço necessariamente deverão subir além de sua taxa natural. Se for a renda da terra, o interesse de todos os outros proprietários de terra os levará naturalmente a preparar mais terra na produção da mercadoria; se forem os salários ou o lucro, o interesse de todos os demais trabalhadores e comerciantes logo os levará a aplicar mais trabalho e mais capital no preparo e na colocação da mercadoria no mercado. Em conseqüência, a quantidade colocada no mercado será logo suficiente para atender à demanda efetiva. Todos os componentes do preço dessa mercadoria logo descerão à sua taxa natural, e o preço total da mercadoria a seu preço natural.

Conseqüentemente, o preço natural é como que o preço central

ao redor do qual continuamente estão gravitando os preços de todas as mercadorias. Contingências diversas podem, às vezes, mantê-los bastante acima dele, e noutras vezes, forçá-los para baixo desse nível. Mas, quaisquer que possam ser os obstáculos que os impeçam de fixar-se nesse centro de repouso e continuidade, constantemente tenderão para ele.

É dessa maneira que naturalmente todos os recursos anualmente empregados para colocar uma mercadoria no mercado se ajustam à demanda efetiva. Todos objetivam, naturalmente, colocar no mercado a quantidade precisa que seja suficiente para cobrir a demanda, sem, por outro lado, excedê-la.

Não obstante isso, em alguns setores a mesma quantidade de trabalho produzirá, em anos diferentes, quantidades muito diferentes de mercadorias, enquanto em outros produzirá sempre a mesma ou quase a mesma quantidade. O mesmo número de trabalhadores na agricultura produzirá, em anos diferentes, quantidades muito variadas de trigo, vinho, azeite, lúpulo etc. Entretanto, o mesmo número de fiandeiros e tecelões produzirá cada ano a mesma ou quase a mesma quantidade de tecido de linho e lã; e já que sua produção efetiva freqüentemente é muito maior ou muito menor do que a sua produção média, às vezes a quantidade de mercadorias colocada no mercado superará muito a demanda efetiva, e outras vezes ficará bem abaixo da mesma. Somente a produção média de um tipo individual de ocupação pode ser ajustada sob todos os aspectos à demanda efetiva, e já que sua produção efetiva com freqüência é muito maior ou muito menor do que a produção média, a quantidade de mercadorias colocadas no mercado às vezes ultrapassará bastante a demanda efetiva, e às vezes ficará abaixo dela. Portanto, mesmo que essa demanda permanecesse sempre a mesma, seu preço de mercado estará sujeito a grandes flutuações, sendo que às vezes estará muito abaixo do preço natural, e outras vezes estará muito acima desse preço. Nos outros setores de trabalho, sendo a produção de quantidades iguais de trabalho sempre a mesma ou quase exatamente a mesma, ela pode ser ajustada com maior exatidão à demanda efetiva. Por isso, enquanto essa demanda continuar inalterada, também o preço de mercado das mercadorias provavelmente fará o mesmo, sendo totalmente ou muito aproximadamente o mesmo que o preço natural. A experiência geral informa que o preço do tecido de linho e de lã não está sujeito a variações tão freqüentes e tão grandes como o preço do trigo. O preço de um tipo de mercadorias varia somente com as variações de demanda, ao passo que o de outras varia não somente com as variações na demanda, mas também com as variações muito maiores e muito mais freqüentes da quantidade do que é colocado no mercado para suprir a demanda.

As flutuações ocasionais e temporárias no preço de mercado de uma mercadoria recaem principalmente sobre as partes ou componentes de seu preço que consistem nos salários e no lucro. A parte que consiste na renda fundiária é menos afetada por tais variações. Uma renda certa em dinheiro em nada é atingida por elas, nem em sua taxa nem

em seu valor. Uma renda que consiste em certa porcentagem ou em certa quantidade de produto em estado bruto, sem dúvida é afetada em seu valor anual por todas as flutuações ocasionais e temporárias que ocorrem no preço de mercado desse produto em estado bruto; raramente, porém, é afetada por elas em sua taxa anual. Ao acertar as cláusulas do arrendamento, o proprietário de terra e o arrendatário procuram, pelo melhor critério, ajustar a taxa não ao preço temporário e ocasional, mas ao preço médio e comum da produção.

Tais flutuações afetam tanto o valor como a taxa dos salários e do lucro, conforme o mercado estiver saturado ou em falta de mercadorias ou de trabalho (trabalho já executado ou trabalho a ser ainda executado). Um luto público aumenta o preço do tecido preto (que quase sempre está em falta no mercado, em tais ocasiões) e aumenta os lucros dos comerciantes que possuem uma quantidade considerável desse tecido. Ele não tem efeito algum sobre os salários dos tecelões. O mercado está em falta de mercadorias, não de trabalho (de trabalho executado, não de trabalho a ser executado). Ele faz subir os salários dos oficiais de alfaiate. Aqui o mercado está em falta de mão-de-obra. Existe uma demanda efetiva de mais trabalho, de mais trabalho a ser feito, do que o que se pode conseguir. O luto público faz baixar o preço das sedas e roupas coloridas e com isso reduz os lucros dos comerciantes que têm consigo uma quantidade considerável desses tecidos coloridos. Faz também baixar os salários dos trabalhadores empregados na preparação de tais mercadorias, cuja demanda encontra-se paralisada durante seis meses, talvez até durante doze meses. Quanto a esse produto, o mercado fica abarrotado de mercadorias e de mão-de-obra.

Entretanto, embora o preço de mercado de cada mercadoria esteja continuamente gravitando em torno do preço natural, se assim se pode dizer, ocorre por vezes que eventos específicos, às vezes por causas naturais e às vezes por regulamentos específicos, podem, em muitas mercadorias, manter por longo tempo o preço de mercado bem acima do preço natural.

Quando, por efeito de um aumento da demanda efetiva, o preço de mercado de uma mercadoria específica eventualmente sobe muito acima do preço natural, os que empregam seu capital e estoques em suprir esse mercado geralmente tomam cuidado para esconder essa mudança. Se ela chegasse ao conhecimento público, seu alto lucro tentaria tantos novos rivais a empregarem seus estoques da mesma forma que, uma vez atendida plenamente a demanda efetiva, o preço de mercado seria logo reduzido ao preço natural e quiçá até abaixo dele, por algum tempo. Se o mercado estiver muito distante da residência dos seus fornecedores, às vezes pode preservar o segredo até por vários anos, podendo destarte auferir seus lucros extraordinários sem novos rivais. Reconhece-se, porém, que é raro tais segredos serem guardados por muito tempo; por outro lado, os lucros extraordinários podem durar muito pouco mais do que esses segredos.

Os segredos industriais são suscetíveis de preservação por um

tempo mais prolongado do que os comerciais. Um tintureiro que tenha descoberto o meio de produzir um corante específico, com materiais que custam apenas a metade do preço dos comumente utilizados, pode, se tomar cuidado e enquanto viver, desfrutar da vantagem de sua descoberta, e até deixá-la em herança aos descendentes. Seus ganhos extraordinários provêm do alto preço que é pago pelo seu trabalho privado. Esses ganhos consistem precisamente nos altos salários pagos por esse trabalho. Visto que, porém, tais ganhos se repetem sobre cada parcela do estoque, e já que em razão disso, o montante total desses ganhos mantém uma proporção regular em relação a esse estoque, são geralmente considerados como lucros extraordinários do capital ou estoque.

Tais elevações do preço de mercado são evidentemente os efeitos de contingências especiais de incidência, porém, às vezes perdurável por muitos anos seguidos.

Certos produtos naturais exigem características tais de solo e localização que até mesmo todas as terras de um grande país aptas para a produção deles podem ser insuficientes para atender à demanda efetiva. Por conseguinte, todo o estoque colocado no mercado pode ser vendido àqueles que estão dispostos a dar pelo produto mais do que o suficiente para pagar, de acordo com suas taxas naturais, a renda da terra que os produziu, juntamente com os salários do trabalho e os lucros do capital empregados em prepará-los e colocá-los no mercado. Tais mercadorias podem continuar a ser vendidas a esses preços altos durante séculos seguidos; é a parte do preço que consiste na renda da terra que, nesse caso, é geralmente paga acima de sua taxa natural. A renda da terra que proporciona tais produções singulares, como a renda de alguns vinhedos na França, de um solo e local particularmente favoráveis, não tem proporção regular com a renda de terras da mesma fertilidade e igualmente bem cultivadas, existentes nas proximidades. Ao contrário, os salários do trabalho e os lucros do capital empregado para colocar tais mercadorias no mercado raramente perdem sua proporção natural com os das outras aplicações de mão-de-obra e de capital, em sua vizinhança.

Evidentemente, tais elevações do preço de mercado são efeito de causas naturais, que podem impedir que a demanda efetiva jamais seja plenamente atendida e que, portanto, podem perdurar para sempre.

Um monopólio, outorgado a um indivíduo ou a uma companhia de comércio, tem o mesmo efeito que um segredo comercial ou industrial. Os monopolistas, por manterem o mercado sempre em falta, por nunca suprirem plenamente a demanda efetiva, vendem suas mercadorias muito acima do preço natural delas, auferindo ganhos — quer consistam em salários ou em lucros — muito acima de sua taxa natural.

O preço de monopólio é em qualquer ocasião o mais alto que se possa conseguir. Ao contrário, o preço natural, ou seja, o preço da livre concorrência, é o mais baixo que se possa aceitar, não em cada ocasião, mas durante qualquer período de tempo considerável e sucessivo. O primeiro é, em qualquer ocasião, o preço mais alto que se possa ex-

torquir dos compradores, ou que supostamente eles consentirão em pagar. O segundo é o preço mais baixo que os vendedores comumente podem aceitar se quiserem continuar a manter seu negócio.

Os privilégios exclusivos detidos por corporações, estatutos de aprendizagem e todas as leis que limitam, em ocupações específicas, a concorrência a um número inferior ao dos que de outra forma concorreriam, têm a mesma tendência, embora em grau menor. Constituem uma espécie de monopólios ampliados, podendo freqüentemente, durante gerações sucessivas, e em categorias inteiras de ocupações, manter o preço de mercado de mercadorias específicas acima de seu preço natural, e manter algo acima de sua taxa natural tanto os salários do trabalho como os lucros do capital empregados nessas mercadorias.

Tais elevações do preço de mercado podem perdurar enquanto durar os regulamentos que lhes deram origem.

O preço de mercado de qualquer mercadoria específica pode, por muito tempo, continuar acima do preço natural da referida mercadoria, mas raramente pode manter-se muito tempo abaixo dele. Qualquer que fosse o componente do preço pago abaixo da taxa natural, as pessoas cujos interesses fossem afetados imediatamente perceberiam a perda e de imediato deixariam de aplicar na referida mercadoria um trato tal de terra ou tanto ou quanto de trabalho, ou de capital, e assim a quantidade colocada no mercado logo se reduziria ao estritamente suficiente para atender à demanda efetiva. Portanto, o preço de mercado dessa mercadoria logo subiria ao preço natural. Isso ocorreria, ao menos, onde reinasse plena liberdade.

Os mesmos estatutos de aprendizagem e outras leis de corporações que na verdade possibilitam ao trabalhador salários bastante acima da taxa natural, quando uma manufatura está em fase de prosperidade, às vezes fazem com que seu salário desça bastante abaixo da taxa natural, quando a manufatura está em declínio. Assim, como na primeira hipótese, esses fatores tiram muitas pessoas do emprego, da mesma forma, na segunda hipótese, o trabalhador é excluído de muitos empregos. O efeito desses regulamentos não é tão duradouro, porém, para fazer com que os salários do trabalhador desçam abaixo da taxa natural, como o é para fazer com que os salários subam acima dessa taxa. Sua influência pode, no primeiro caso, durar por muitos séculos, ao passo que no segundo não pode durar mais do que o período de vida de alguns dos trabalhadores que se criaram no emprego, na fase da prosperidade. Quando estes desaparecerem, o número dos que depois forem educados para a ocupação certamente haverá de satisfazer à demanda efetiva. Somente uma política tão violenta como a do Industão ou a do Egito Antigo (onde todos eram obrigados, por um princípio religioso, a seguir a ocupação dos pais, incorrendo no mais horrendo sacrilégio quem ousasse mudar de profissão) é capaz de, em qualquer ocupação específica, e por várias gerações sucessivas, fazer os salários do trabalho ou lucros do capital descerem abaixo da taxa natural respectiva.

Eis tudo o que por ora considero necessário observar no tocante à defasagem ocasional ou permanente, entre o preço de mercado e o preço natural das mercadorias.

O próprio preço natural varia juntamente com a taxa natural de cada um dos componentes: salários, lucro e renda da terra; e em cada sociedade, essa taxa varia de acordo com as circunstâncias, sua riqueza ou pobreza, sua condição de economia em progresso, estacionária ou declinante. Nos próximos quatro capítulos procurarei explicar, da maneira mais completa e clara de que for capaz, as causas dessas variações.

Primeiramente, procurarei explicar quais são as circunstâncias que naturalmente determinam a taxa dos salários, e de que maneira essas circunstâncias são afetadas pela riqueza ou pela pobreza de uma sociedade, pelo seu estado de progresso, sua situação estacionária ou seu declínio.

Em segundo lugar, procurarei mostrar quais são as circunstâncias que naturalmente determinam a taxa de lucro, e de que forma também essas circunstâncias são afetadas pelas mesmas variações das condições da sociedade.

Embora os salários em dinheiro e o lucro difiram muito de uma ocupação para outra e de um emprego de capital para outro, parece haver geralmente certa proporção entre os salários em dinheiro em todas as diversas ocupações e os lucros pecuniários em todos os diferentes empregos de capital. Essa proporção — como se verá adiante — depende em parte da natureza dos diversos empregos e em parte das diferentes leis e políticas da respectiva sociedade. Entretanto, embora sob muitos aspectos essa proporção dependa das leis e da política, ela parece ser pouco afetada pela riqueza ou pela pobreza da sociedade, pela sua condição de economia em progresso, estacionária ou em declínio, permanecendo a mesma ou quase a mesma em qualquer uma dessas condições. Em terceiro lugar, portanto, procurarei explicar todas as diversas circunstâncias que regulam essa proporção.

Em quarto e último lugar, procurarei mostrar quais são as circunstâncias que regulam a renda da terra, renda essa que levanta ou abaixa o preço real de todas as mercadorias que a terra produz

CAPÍTULO VIII

Os Salários do Trabalho

O produto do trabalho é a recompensa natural do trabalho, ou seja, seu salário.

Naquele estado original de coisas que precede tanto a apropriação da terra quanto o acúmulo de capital, o produto integral do trabalho pertence ao trabalhador. Este não tem nem proprietário fundiário nem patrão com quem deva repartir o fruto de seu trabalho.

Se tal estado de coisas tivesse continuado, os salários do trabalho teriam aumentado conjuntamente com todos os aprimoramentos introduzidos nas forças produtivas do trabalho, gerados pela divisão do trabalho. Todas as coisas ter-se-iam tornado gradualmente mais baratas. Teriam sido produzidas por uma quantidade menor de trabalho; e já que, nesse estado de coisas, as mercadorias produzidas por quantidades iguais de trabalho teriam sido trocadas umas pelas outras, teriam também sido compradas com o produto de uma quantidade menor de trabalho.

Contudo, embora na realidade todas as coisas se teriam tornado mais baratas, na aparência muitas poderiam ter-se tornado mais caras do que antes, ou ter sido trocadas por uma quantidade maior de outros bens. Suponhamos, por exemplo, que na maioria das ocupações as forças produtivas do trabalho tivessem melhorado dez vezes mais, ou seja, que em um dia o trabalhador pudesse produzir dez vezes mais trabalho do que antes; suponhamos também que, em uma determinada ocupação, a melhoria das forças produtivas de trabalho houvesse apenas duplicado, ou seja, que em um dia o trabalhador pudesse produzir apenas o dobro de trabalho do que produzia antes. Ao se permutar o produto de um dia de trabalho na maioria das ocupações pelo produto de um dia de trabalho nessa ocupação a que acabamos de nos referir, teríamos que uma quantidade de trabalho dez vezes maior do que antes, na primeira hipótese, compraria apenas o duplo da quantidade de trabalho de antes, na segunda hipótese. Em conseqüência, qualquer quantidade

específica desse produto — digamos, por exemplo, uma libra-peso — pareceria cinco vezes mais cara do que antes. Na realidade, porém, seria duas vezes mais barata. Embora para comprá-la fosse necessário uma quantidade cinco vezes maior de outros bens, seria necessária apenas a metade da quantidade de trabalho para comprá-la ou para produzi-la. Por conseguinte, a aquisição seria duas vezes mais fácil do que antes.

Mas esse estado original de coisas, no qual o trabalhador desfrutava do produto integral de seu trabalho, já não pôde perdurar quando se começou a introduzir a apropriação da terra e a acumular o capital. Já estava no fim, muito antes que se fizessem os aprimoramentos mais consideráveis nas forças produtivas do trabalho, e portanto não teria nenhum propósito prognosticar quais teriam sido seus defeitos sobre a recompensa ou os salários de trabalho.

No momento em que a terra se torna propriedade privada, o dono da terra exige uma parte de quase toda a produção que o trabalhador pode cultivar ou colher da terra. Sua renda é a primeira dedução do produto do trabalho empregado na terra.

Raramente a pessoa que cultiva a terra tem recursos para manter-se até o momento da colheita. Sua manutenção geralmente é adiantada do capital de um patrão, ou seja, do arrendatário que lhe dá emprego — o qual, aliás, não teria interesse em empregá-la a menos que pudesse ter parte no produto do seu trabalho, ou a menos que seu capital tivesse de lhe ser restituído com lucro. Esse lucro representa uma segunda dedução do produto do trabalho empregado na terra.

O produto de quase todos os outros trabalhos está sujeito à mesma dedução do lucro. Em todos os ofícios e manufaturas, a maior parte dos trabalhos tem necessidade de um patrão que lhes adiante o material para o trabalho, salários e sua manutenção, até completar o trabalho. O patrão partilha do produto do trabalho dos empregados, ou seja, do valor que o trabalho acrescenta aos materiais trabalhados pelo empregado; é nessa participação que consiste o lucro do patrão.

Às vezes, ocorre realmente que um trabalhador independente tenha capital suficiente tanto para comprar os materiais para seu trabalho, como para manter-se até completá-lo. Nesse caso, ele é ao mesmo tempo patrão e operário, desfrutando sozinho do produto integral de seu trabalho, ou seja, do valor integral que seu trabalho acrescenta aos materiais por ele processados. Esse valor inclui o que geralmente são duas rendas diferentes, pertencentes a duas pessoas distintas: o lucro do capital e os salários do trabalho.

Contudo, esses casos não são muito freqüentes, e em todas as partes da Europa, para cada trabalhador autônomo existem vinte que servem a um patrão; subentende-se que os salários do trabalho são em todos os lugares como geralmente são, quando o trabalhador é uma pessoa, e o proprietário do capital que emprega o trabalhador é outra pessoa.

Quais são os salários comuns ou normais do trabalho? Isso depende do contrato normalmente feito entre as duas partes, cujos inte-

resses, aliás, de forma alguma são os mesmos. Os trabalhadores desejam ganhar o máximo possível, os patrões pagar o mínimo possível. Os primeiros procuram associar-se entre si para levantar os salários do trabalho, os patrões fazem o mesmo para baixá-los.

Não é difícil prever qual das duas partes, normalmente, leva vantagem na disputa e no poder de forçar a outra a concordar com as suas próprias cláusulas. Os patrões, por serem menos numerosos, podem associar-se com maior facilidade; além disso, a lei autoriza ou pelo menos não os proíbe, ao passo que para os trabalhadores ela proíbe. Não há leis do Parlamento que proíbam os patrões de combinar uma redução dos salários; muitas são, porém, as leis do Parlamento que proíbem associações para aumentar os salários. Em todas essas disputas, o empresário tem capacidade para agüentar por muito mais tempo. Um proprietário rural, um agricultor ou um comerciante, mesmo sem empregar um trabalhador sequer, conseguiriam geralmente viver um ano ou dois com o patrimônio que já puderam acumular. Ao contrário, muitos trabalhadores não conseguiriam subsistir uma semana, poucos conseguiriam subsistir um mês e dificilmente algum conseguiria subsistir um ano, sem emprego. A longo prazo, o trabalhador pode ser tão necessário ao seu patrão, quanto este o é para o trabalhador; porém esta necessidade não é tão imediata.

Tem-se afirmado que é raro ouvir falar das associações entre patrões, ao passo que com freqüência se ouve falar das associações entre operários. Entretanto, se alguém imaginar que os patrões raramente se associam para combinar medidas comuns, dá provas de que desconhece completamente o assunto. Os patrões estão sempre e em toda parte em conluio tácito, mas constante e uniforme para não elevar os salários do trabalho acima de sua taxa em vigor. Violar esse conluio é sempre um ato altamente impopular, e uma espécie de reprovação para o patrão no seio da categoria. Raramente ouvimos falar de conluios que tais porque costumeiros, podendo dizer-se constituírem o natural estado de coisas de que ninguém ouve falar freqüentemente, os patrões também fazem conchavos destinados a baixar os salários do trabalho, mesmo aquém de sua taxa em vigor. Essas combinações sempre são conduzidas sob o máximo silêncio e sigilo, que perdura até ao momento da execução; e quando os trabalhadores cedem, como fazem às vezes, sem resistir, embora profundamente ressentidos, isso jamais é sabido de público.

Muitas vezes, porém, os trabalhadores reagem a tais conluios com suas associações defensivas; por vezes, sem serem provocados, os trabalhadores combinam entre si elevar o preço de seu trabalho. Seus pretextos usuais são, às vezes, os altos preços dos mantimentos; por vezes, reclamam contra os altos lucros que os patrões auferem do trabalho deles. Entretanto, quer se trate de conchavos ofensivos, quer defensivos, todos são sempre alvo de comentário geral. No intuito de resolver com rapidez o impasse, os trabalhadores sempre têm o recurso ao mais ruidoso clamor, e às vezes à violência mais chocante e atroz.

Desesperam-se agindo com loucura e extravagância que caracterizam pessoas desesperadas que devem morrer de fome ou lutar contra seus patrões para que se chegue a um acordo imediato para com suas exigências. Em tais ocasiões, os patrões fazem o mesmo alarido de seu lado, e nunca cessam de clamar alto pela intervenção da autoridade e pelo cumprimento das leis estabelecidas com tanto rigor contra as associações dos serviçais, trabalhadores e diaristas. Por isso, os trabalhadores raramente auferem alguma vantagem da violência dessas associações tumultuosas, que, em parte devido à interferência da autoridade, em parte à firmeza dos patrões, e em parte por causa da necessidade à qual a maioria dos trabalhadores está sujeita por força da subsistência atual — geralmente não resultando senão na punição ou ruína dos líderes.

Mas, embora nas disputas com os operários os patrões geralmente levem vantagem, existe uma determinada taxa abaixo da qual parece impossível reduzir por longo tempo os salários normais, mesmo em se tratando do tipo de trabalho menos qualificado.

O homem sempre precisa viver de seu trabalho, e seu salário deve ser suficiente, no mínimo, para a sua manutenção. Esses salários devem até constituir-se em algo mais, na maioria das vezes; de outra forma seria impossível para ele sustentar uma família e os trabalhadores não poderiam ir além da primeira geração. Baseado nisso, o Sr. Cantillon parece supor que os trabalhadores comuns, da mais baixa qualificação, devem em toda parte ganhar no mínimo o dobro do que é necessário para se manterem, a fim de que possam criar dois filhos, já que o trabalho da esposa, pelo fato de ter ela que cuidar dos filhos, mal é suficiente para ela manter-se a si mesma. Calcula-se que a metade das crianças nascidas morrem antes de chegar à maioridade. De acordo com o que foi dito, os trabalhadores mais pobres devem tentar educar pelo menos quatro filhos, para que dois tenham igual possibilidade de chegar à idade adulta. Ora, supõe-se que o custo da manutenção de quatro crianças equivale ao da manutenção de um homem adulto. Acrescenta o mesmo autor, o trabalho de um escravo fisicamente capacitado é calculado para valer o dobro da sua manutenção, e o de um trabalhador livre, nível mais baixo — acredita ele não pode valer menos do que o de um escravo sadio. Pelo que parece certo, para criar uma família, o trabalho do marido e da esposa, juntos, mesmo em se tratando das categorias mais baixas de trabalho, deve ser capaz de proporcionar algo mais do que o estritamente necessário para a sua própria manutenção, mas não estou em condições de afirmar qual das proporções desse ganho é a maior.

Existem, porém, certas circunstâncias que às vezes proporcionam vantagens aos trabalhadores, possibilitando-lhes aumentar seus salários consideravelmente acima dessa taxa normal, que evidentemente é a mais baixa que se coaduna com o mínimo humanitário.

Quando, em qualquer país, a demanda de pessoas que vivem de salários — trabalhadores do campo, diaristas, empregados de todo tipo

— está em contínuo aumento, se a cada ano surge emprego para um número maior de trabalhadores do que o número dos empregados do ano anterior, os operários não precisam associar-se para aumentar seus salários. A escassez de mão-de-obra provoca uma concorrência entre os patrões, que disputam entre si para conseguir operários, e dessa forma voluntariamente violam o natural conluio patronal para que não se elevem salários.

É evidente que a demanda de pessoas que vivem de salário só pode aumentar na medida em que aumentam os fundos destinados ao pagamento de salários. Esses fundos são de dois tipos: primeiro, a renda que vai além do necessário para a manutenção; segundo, o excedente do cabedal necessário para os respectivos patrões manterem seu negócio.

Quando o proprietário de terras, beneficiário de anuidade ou homem rico possui uma renda maior do que a que considera necessária para manter sua própria família, empregará todo o excedente ou parte dele, para manter um ou mais empregados domésticos. Aumentando esse excedente, naturalmente aumentará o número desses criados.

Quando um trabalhador autônomo, tal como um tecelão ou um sapateiro, possui mais capital do que o suficiente para comprar os materiais necessários para seu trabalho e para manter-se até vender o produto, naturalmente empregará um ou mais diaristas com o excedente, a fim de conseguir um lucro com o trabalho desses diaristas. Aumentando esse excedente, ele naturalmente aumentará o número de seus diaristas.

Por isso, a demanda de assalariados necessariamente cresce com o aumento da renda e do capital de um país, não sendo possível o aumento sem isso. O aumento da renda e de capital é o aumento da riqueza nacional. A demanda de assalariados, portanto, naturalmente aumenta com o crescimento da riqueza nacional, sendo simplesmente impossível quando isso não ocorre.

Não é a extensão efetiva da riqueza nacional, mas seu incremento contínuo, que provoca uma elevação dos salários do trabalho. Não é, portanto, nos países mais ricos, mas nos países mais progressistas, ou seja, naqueles que estão se tornando ricos com maior rapidez, que os salários do trabalho são os mais altos. A Inglaterra é certamente, no momento, um país muito mais rico do que qualquer outra região da América do Norte. No entanto os salários do trabalho são mais altos na América do Norte do que em qualquer parte da Inglaterra. Na província de Nova York os trabalhadores comuns ganham,[125] por dia, 3 xelins e 6 pence norte-americanos, iguais a 2 xelins esterlinos; os carpinteiros de navios ganham 10 xelins e 6 pence norte-americanos, com um quartilho de aguardente no valor de 6 pence esterlinos, equivalendo no total a 6 xelins e 6 pence esterlinos; carpinteiros de casas

125 Isso foi escrito em 1773, antes do início dos recentes distúrbios.

e pedreiros ganham 8 xelins norte-americanos, iguais a 4 xelins e 6 pence esterlinos; oficiais de alfaiate ganham 5 xelins norte-americanos, iguais a aproximadamente 2 xelins e 10 pence esterlinos. Esses preços estão todos acima do preço de Londres, afirmando-se que são igualmente altos nas outras províncias que não Nova York. O preço dos mantimentos é muito mais baixo nos Estados Unidos do que na Inglaterra. Nunca se conheceu carestia naquele país. Nas piores estações, os norte-americanos sempre tiveram o suficiente para si, embora menos para exportação. Se o preço do trabalho em dinheiro for mais alto do que é em qualquer outro lugar da mãe-pátria, deve ser mais alto, em uma proporção ainda maior, o preço real, ou seja, o preço dos artigos necessários e dos confortos materiais para os trabalhadores.

Embora a América do Norte não seja ainda tão rica como a Inglaterra, é muito mais progressista, avançando com rapidez muito maior para a aquisição de maiores riquezas. O indício mais claro da prosperidade de um país é o aumento do número de seus habitantes. Na Grã-Bretanha, e na maioria dos países europeus, supõe-se que a população necessita de no mínimo quinhentos anos para duplicar. Na América do Norte verificou-se que duplica em 20 ou 25 anos. E não se pode dizer que, atualmente, esse aumento se deva principalmente à imigração contínua de estrangeiros, devendo-se antes à multiplicação de espécie. Afirma-se que os norte-americanos que chegam a uma idade avançada, com freqüência chegam a conhecer entre 50 e 100 descendentes diretos, e às vezes até mais. O trabalho lá é tão bem remunerado, que uma família numerosa, ao invés de ser um peso, representa uma fonte de riqueza e prosperidade para o país. Calcula-se que o trabalho de cada filho, antes de deixar o lar, representa 100 libras esterlinas de ganho líquido para a família. Uma viúva jovem com 4 ou 5 filhos pequenos, a qual entre a classe média ou inferior da Europa teria tão pouco ensejo de conseguir um segundo marido, freqüentemente é cortejada com uma espécie de fortuna. O valor dos filhos é o maior estímulo que se possa dar ao matrimônio. Não há como admirar portanto que as pessoas na América do Norte casem muito cedo. Não obstante o grande aumento provocado por tais casamentos contraídos cedo, existe uma queixa contínua de escassez de mão-de-obra na América do Norte. Ao que parece a demanda de trabalhadores e os fundos destinados a mantê-los aumentam, com rapidez maior do que a possibilidade que os norte-americanos têm de encontrar mão-de-obra a empregar.

Mesmo que a riqueza de um país seja muito grande, se ele estiver estagnado por muito tempo, não podemos esperar encontrar nele salários muito altos. Os fundos destinados ao pagamento dos salários — ou seja, a renda e o capital de seus habitantes — podem ser elevadíssimos; entretanto, se por vários séculos tiverem continuado os mesmos ou mais ou menos os mesmos, o número de trabalhadores empregados anualmente poderá facilmente ser suficiente para o ano seguinte, ou até ultrapassar o número necessário para o ano subseqüente. Em tal situação, raramente poderá ocorrer escassez de mão-de-obra, ou acon-

tecer que os patrões sejam obrigados a disputá-la. No caso contrário, a mão-de-obra haveria de multiplicar-se naturalmente além do necessário. Haveria uma escassez constante de empregos, e os trabalhadores seriam obrigados a lutar entre si para consegui-los. Se em tal país os salários do trabalho alguma vez tivessem sido mais do que suficientes para a manutenção do trabalhador, além de capacitá-lo para criar uma família, a concorrência dos trabalhadores e o interesse dos patrões logo os reduziriam à taxa mínima consentânea com a humanidade em geral. A China foi por muito tempo um dos países mais ricos, isto é, um dos mais férteis, mais bem cultivados, mais industriosos e mais populosos do mundo. Ao que parece, porém, há muito tempo sua economia estacionou. Marco Polo, que a visitou há mais de quinhentos anos, descreve sua agricultura, sua indústria e densidade demográfica mais ou menos nos mesmos termos em que são descritos por viajantes de hoje. Talvez tivesse conseguido aquele complemento pleno de riqueza que a natureza e as leis e instituições permitem adquirir. Os relatos de muitos viajantes, contraditórios sob muitos outros aspectos, concordam em atestar a baixa taxa de salários e as dificuldades que um trabalhador tem para manter sua família na China. Ele se satisfaz se, após cavar o solo um dia inteiro, puder conseguir o suficiente para comprar uma pequena porção de arroz à noite. A situação dos artesãos é ainda pior, se é que é possível. Ao invés de esperar indolentemente pelos chamados dos clientes nas oficinas, como acontece na Europa, circulam continuamente pelas ruas empunhando os instrumentos de seu ofício, oferecendo seu serviço, e quase mendigando emprego. A pobreza das camadas mais baixas do povo chinês supera de muito a das nações mais pobres da Europa. Nas adjacências de Cantão afirma-se que muitas centenas e até milhares de famílias não têm moradia, vivendo constantemente em pequenos barcos de pesca nas margens dos rios e dos canais. A subsistência que ali encontram é tão escassa, que ficam ansiosos por apanhar o pior lixo lançado ao mar por qualquer navio europeu. Qualquer carniça, por exemplo a carcaça de um cachorro ou gato morto, embora já em estado de putrefação e fedendo, é para eles tão bem-vinda quanto o alimento mais sadio para as pessoas de outros países. O casamento é estimulado na China, não porque ter filhos represente algum proveito, mas pela liberdade que se tem de eliminá-los. Em todas as grandes cidades, várias crianças são abandonadas toda noite na rua, ou afogadas na água como filhotes de animais. Afirma-se até que eliminar crianças é uma profissão reconhecida, cujo desempenho assegura a subsistência de certos cidadãos.

Embora a China pareça estacionária, não aparenta estar regredindo. Em todos os lugares se observam cidades abandonadas pelos seus habitantes. Em parte alguma observa-se que as áreas outrora cultivadas estejam agora negligenciadas. Deve, portanto, estar sendo executado o mesmo ou mais ou menos o mesmo montante de trabalho que antes, e portanto também os fundos destinados à manutenção da mão-de-obra não devem ter diminuído sensivelmente. Por conseguinte,

os trabalhadores da classe mais baixa, não obstante sua subsistência deficiente, devem, de uma forma ou outra, estar conseguindo manter suas cifras habituais.

Diversa seria a situação em um país em que estivessem diminuindo sensivelmente os fundos destinados à manutenção da mão-de-obra. Em todas as categorias de emprego, cada ano a demanda de trabalhadores seria menor do que no ano anterior. Muitos dos que possuíam seu negócio próprio, não conseguindo encontrar emprego em sua própria atividade, seriam obrigados a procurá-lo em atividades do nível mais baixo. Uma vez que a classe mais baixa de empregos não somente já estaria supersaturada pelos operários dessa classe social, mas passaria agora a ser procurada ainda por trabalhadores de outras classes, a concorrência por emprego nessa classe mais baixa seria tão grande, a ponto de reduzir os salários à subsistência mais mísera e deficiente do trabalhador. Muitos não conseguiriam encontrar emprego, mesmo nessas árduas condições, e teriam que morrer de fome, procurar sua subsistência na mendicância ou praticar atos os mais indignos. Prevaleceriam imediatamente, nessa classe, a carência, a fome e a mortalidade, e a partir dali se estenderiam a todas as classes superiores, até que o número de habitantes do país fosse reduzido à quantidade que pudesse ser facilmente mantida pela renda e pelo capital que ainda tivessem escapado à tirania ou à calamidade que houvesse destruído todo o resto. Esse é talvez, aproximadamente, o estado atual de Bengala, e de algumas outras colônias inglesas nas Índias Orientais. Em um país fértil que antes tenha sido muito despovoado, onde, portanto, a subsistência não deveria ser muito difícil; e onde, apesar disso, 300 ou 400 mil pessoas morrem de fome a cada ano, podemos estar certos de que os fundos destinados à manutenção dos trabalhadores pobres estão diminuindo rapidamente. A diferença entre o caráter da Constituição britânica, que protege e governa a América do Norte, e o da Companhia Mercantil, que oprime e domina as Índias Orientais, não poderia talvez ser mais bem ilustrado do que pela diversidade das condições desses dois países.

Eis por que a remuneração generosa do trabalho é não somente o efeito necessário da riqueza nacional em expansão, mas também seu sintoma natural. Por outro lado, a manutenção deficiente dos trabalhadores pobres constitui o sintoma natural de que a situação encontra-se estacionária, ao passo que a condição de fome dos trabalhadores é sintoma de que o país está regredindo rapidamente.

Na Grã-Bretanha, nos tempos em que vivemos, parece evidente que os salários do trabalho são superiores ao que é estritamente necessário para permitir ao trabalhador manter uma família. Para não irmos muito longe no tocante a esse item, não há necessidade de entrar em cálculos tediosos e duvidosos sobre qual pode ser o montante ínfimo indispensável para isso. Há muitos sintomas claros de que em nenhuma parte desse país os salários do trabalho estão aquém da taxa ínfima que mal se coaduna com os mais comezinhos ditames da dignidade humana.

Primeiramente, em quase todas as regiões da Grã-Bretanha, existe uma diferença entre os salários de verão e os de inverno, mesmo nos tipos de trabalho menos qualificados. Os salários de verão sempre são os mais altos. Entretanto, devido à despesa extraordinária de combustível, a manutenção de uma família é mais dispendiosa no inverno. Se, portanto, os salários são os mais altos quando as despesas de manutenção da família são as mais baixas, parece evidente que não são regulados pelo mínimo indispensável para essa despesa, mas pela quantidade e suposto valor do trabalho. Pode-se com efeito afirmar que um trabalhador deve economizar parte de seu ordenado de verão para cobrir sua despesa no inverno; e que, considerando-se o ano todo, os salários não excedem o necessário para manter sua família durante o ano inteiro. Todavia, um escravo, ou uma pessoa que dependesse de nós para sua subsistência imediata, não seria tratado dessa forma. Sua subsistência diária seria ajustada às suas necessidades diárias.

Em segundo lugar, os salários do trabalho na Grã-Bretanha não flutuam com o preço dos mantimentos. Esses variam em toda parte, de ano para ano, muitas vezes de mês para mês. No entanto, em muitos lugares o preço do trabalho em dinheiro permanece inalterado às vezes durante 50 anos seguidos. Se, portanto, nesses lugares os trabalhadores pobres podem manter suas famílias em anos dispendiosos, devem estar em situação cômoda em tempos de abundância moderada, e em afluência em tempos de preços extraordinariamente baixos. O alto preço dos mantimentos durante esses últimos 10 anos em muitas partes do Reino não tem sido acompanhado por nenhuma elevação sensível no preço do trabalho em dinheiro; em algumas regiões isso ocorreu, provavelmente, mais devido ao aumento da demanda de mão-de-obra do que ao aumento do preço dos mantimentos.

Em terceiro lugar, assim como o preço dos gêneros varia mais de um ano para outro do que os salários do trabalho, os salários do trabalho variam, por outro lado, mais de lugar para lugar do que o preço dos mantimentos. Os preços do pão e da carne vendida pelos açougueiros geralmente são os mesmos ou mais ou menos os mesmos na maior parte do território do Reino Unido. Esses artigos, e a maioria dos demais que são vendidos no varejo — maneira pela qual os trabalhadores pobres compram tudo — geralmente são tão baratos ou mais baratos em cidades grandes do que em longínquas regiões do país, por motivos que terei ocasião de explicar adiante. Mas os salários do trabalho em uma cidade grande e nas suas proximidades são com freqüência 1/4 ou 1/5, ou seja, 20 ou 25% mais altos do que a algumas milhas de distância. Pode-se dizer que o preço comum do trabalho em Londres e nos arredores é 18 pence por dia. À distância de algumas milhas esse preço cai para 14 e 15 pence. Em Edimburgo e seus arredores o preço do trabalho, por dia, está estimado em 10 pence. A distância de algumas milhas esse preço cai para 8 pence, o preço habitual de mão-de-obra comum na maior parte da região baixa da Escócia, onde varia bem menos do que na Inglaterra. Tal diferença de

preços da mão-de-obra — a qual aliás nem sempre parece suficiente para motivar a migração de uma pessoa de uma freguesia para outra — necessariamente provocaria um transporte tal das mercadorias mais volumosas, não somente de uma freguesia para outra, mas de uma extremidade do Reino quase de uma extremidade do mundo para a outra, que logo reduziria os preços a um só nível. Depois de tudo o que foi dito sobre a leviandade e inconstância da natureza humana, a experiência evidencia que uma pessoa é, dentre todos os tipos de bagagem, a mais difícil de ser transportada. Se, portanto, os trabalhadores pobres conseguem manter suas famílias nas regiões do Reino em que o preço do trabalho é o mais baixo, devem estar em afluência lá onde ele é o mais alto.

Em quarto lugar, as variações no preço do trabalho não somente não correspondem, nem em lugar nem em tempo, às variações no preço dos mantimentos, mas muitas vezes são totalmente opostas.

Os cereais, o alimento do povo em geral, são mais caros na Escócia do que na Inglaterra, da qual a Escócia recebe quase todo ano suprimentos muito grandes. Mas o trigo inglês precisa ser vendido mais caro na Escócia, país para o qual é transportado, do que na Inglaterra, país do qual procede; e em proporção à sua qualidade, não pode ser vendido mais caro na Escócia do que o trigo escocês que compete com o trigo inglês no mesmo mercado. A qualidade dos cereais depende sobretudo da quantidade de farinha que ele rende no moinho, e sob este aspecto o trigo inglês é de tal forma superior ao escocês, que, embora muitas vezes seja aparentemente mais caro ou em proporção com a medida em volume, na realidade geralmente é mais barato, ou em proporção à sua qualidade, ou até em relação com seu peso. O preço da mão-de-obra, ao contrário, é mais caro na Inglaterra do que na Escócia. Se, portanto, os trabalhadores pobres conseguem manter suas famílias em uma parte do Reino Unido, devem estar em afluência em outro. A farinha de aveia fornece ao povo comum da Escócia a maior e a melhor parte de seu alimento, o qual geralmente é muito inferior ao de seus vizinhos do mesmo nível na Inglaterra. Essa diferença, porém, no modo de sua subsistência não é a causa, mas o efeito da diferença em seus salários, embora com freqüência se pense que é a causa, por falta de conhecimento. Não é porque um anda de carruagem e seu vizinho anda a pé, que um é rico e o outro pobre, mas vice-versa: por ser rico, um anda de carruagem, e por ser pobre, o outro anda a pé.

No decurso do século passado, considerando-se a média dos diversos anos, os cereais eram mais caros nas duas partes do Reino Unido do que durante o decurso do presente século. Esse fato não padece de dúvida, e a prova disso é ainda mais decisiva — se é que é possível — em relação à Escócia do que em relação à Inglaterra. Na Escócia, o fato é confirmado pela evidência da fé pública, homologada sob juramento nas avaliações anuais de acordo com o estado efetivo dos mercados, de todos os vários tipos de cereais em cada condado da Escócia. Se essa prova direta pudesse exigir alguma evidência colateral

para confirmá-la, observaria que isto ocorreu também na França, e provavelmente na maioria dos países da Europa. Com respeito à França, existe prova mais clara. Embora, porém, seja certo que nas duas partes do Reino Unido os cereais eram algo mais caros no século passado do que no atual, é igualmente certo que a mão-de-obra era muito mais barata. Se, pois, os trabalhadores pobres conseguiam manter suas famílias então devem estar muito mais à vontade hoje. No século passado, o salário diário mais comum na maior parte da Escócia era 6 pence no verão e 5 pence no inverno. Em algumas partes das regiões montanhosas e nas Ilhas Ocidentais ainda se continua a pagar 3 xelins por semana, aproximadamente o mesmo preço. Na maior parte da região baixa do País, o salário mais habitual do trabalho comum é hoje 8 pence por dia; e 10 pence, às vezes 1 xelim, em torno de Edimburgo, nos condados que confinam com a Inglaterra, provavelmente devido à vizinhança com a Escócia, e em alguns outros lugares em que recentemente houve um aumento considerável da demanda de trabalho, em torno de Glasgow, Carron, Ayr-Shire etc. Na Inglaterra os aperfeiçoamentos da agricultura, das indústrias e do comércio começaram muito antes do que na Escócia. A demanda de mão-de-obra, e conseqüentemente o seu preço, necessariamente deve ter aumentado com esses aprimoramentos. Em decorrência disso, no século passado, como no atual, os salários do trabalho eram mais altos na Inglaterra do que na Escócia. Aumentaram consideravelmente também desde aquele tempo, embora, devido à maior diferença de salários pagos lá, em lugares diferentes, seja mais difícil saber com certeza em quanto subiram. Em 1614, o soldo de um soldado de infantaria era o mesmo que hoje, 8 pence por dia. Quando foi fixado pela primeira vez, esse soldo teria naturalmente sido regulado pelos salários usuais dos trabalhadores comuns, a classe da qual comumente são recrutados os soldados de infantaria. O Lord Juiz Supremo Hales, que escreveu no tempo de Carlos II, calcula a despesa necessária de uma família operária de seis pessoas — pai, mãe, duas crianças capazes de executar algum trabalho, e duas incapazes de qualquer trabalho — em 10 xelins por semana, ou seja 26 libras esterlinas por ano. Se não conseguirem ganhar isso com seu trabalho, ele supõe que devam arranjar-se mendigando ou furtando. Ele parece ter pesquisado com muita atenção esse assunto.[126] Em 1688, Gregory King, cuja habilidade em aritmética política é tão enaltecida pelo Dr. Davenant, calculou a renda comum de trabalhadores e empregados extraordinários em 15 libras anuais para uma família que supunha constar, em média, de 3,5 pessoas. Portanto, seu cálculo, embora diferente na aparência, coincide muito aproximadamente, no fundo, com o do juiz Hales. Ambos supõem que a despesa semanal dessas famílias gire em torno de 20 pence por cabeça. Tanto a renda pecuniária quanto a despesa dessas famílias aumentaram con-

126 Ver seu esquema para a manutenção dos pobres, em BURN. *History of the Poorlaws.*

sideravelmente desde então, na maior parte do Reino Unido, em alguns lugares, mais, em outros, menos; embora dificilmente em algum lugar o aumento tenha sido tão grande quanto alguns relatos recentes sobre os salários atuais da mão-de-obra têm tentado fazer crer ao público. Deve-se observar que o preço do trabalho não pode ser determinado com muita precisão em um lugar, pelo fato de muitas vezes se pagarem diferentes preços no mesmo lugar e para o mesmo tipo de trabalho, não somente de acordo com a diferença de habilidades dos trabalhadores, mas também conforme a generosidade ou dureza dos patrões. Onde os salários não são regulados por lei, o máximo que possamos pretender determinar são os salários mais costumeiros; aliás, a experiência parece mostrar que a lei jamais consegue regular os salários adequadamente, embora muitas vezes tenha pretendido fazê-lo.

A remuneração real do trabalho, ou seja, a quantidade real de bens necessários e confortos materiais que o salário pode assegurar ao trabalhador, tem aumentado, no decurso deste século, talvez em uma proporção ainda maior do que o preço dos salários em dinheiro. Não somente os cereais têm-se tornado algo mais baratos, mas muitas outras coisas, das quais o pobre que é laborioso obtém uma variedade razoável e saudável de alimentos, também se tornaram muito mais baratas. As batatas, por exemplo, hoje não custam, na maior parte do Reino Unido, a metade do preço que costumavam custar 30 ou 40 anos atrás. O mesmo pode-se dizer do nabo, da cenoura, do repolho, coisas que antigamente nunca eram cultivadas a não ser com pá, mas que hoje normalmente o são com arado. Tornaram-se mais baratos todos os tipos de artigo para horticultura. A maior parte das maçãs e mesmo das cebolas consumidas na Grã-Bretanha eram no século passado importadas do País de Flandres. Os grandes aperfeiçoamentos introduzidos nas indústrias do linho e da lã garantem aos trabalhadores roupa mais barata e de melhor qualidade, sendo que os aperfeiçoamentos introduzidos na indústria dos metais menos nobres lhes asseguram instrumentos de trabalho mais baratos e de melhor qualidade, bem como muitas peças bem-feitas e adequadas para uso doméstico. O sabão, o sal, as velas, o couro e licores fermentados se tornaram bem mais caros, sobretudo em razão das taxas que se lhes têm imposto. Todavia, a quantidade desses artigos que o trabalhador pobre é obrigado a consumir é tão irrelevante, que o aumento de seu preço não compensa a diminuição no preço de tantas outras coisas. A queixa comum de que o supérfluo se estende até as camadas mais baixas do povo, e de que o trabalhador pobre atualmente não se contentará mais com a mesma comida, a mesma roupa e alojamento que o satisfazia em tempos anteriores, pode convencer-nos de que o aumento não foi somente no preço da mão-de-obra em dinheiro, mas também na sua remuneração real.

Dever-se-á considerar esta melhoria da situação das camadas mais baixas da sociedade como uma vantagem ou como um inconveniente para a sociedade? A resposta é tão óbvia, que salta à vista. Os criados, trabalhadores e operários dos diversos tipos representam a

maior parte de toda grande sociedade política. Ora, o que faz melhorar a situação da maioria nunca pode ser considerado como um inconveniente para o todo. Nenhuma sociedade pode ser florescente e feliz, se a grande maioria de seus membros forem pobres e miseráveis. Além disso, manda a justiça que aqueles que alimentam, vestem e dão alojamento ao corpo inteiro da nação, tenham uma participação tal na produção de seu próprio trabalho, que eles mesmos possam ter mais do que alimentação, roupa e moradia apenas sofrível.

A pobreza, embora sempre desestimule o casamento, nem sempre o impede. Pelo contrário, parece até favorecer mais a procriação. Uma mulher das regiões montanhosas, que passa fome, muitas vezes gera mais de vinte filhos, ao passo que uma mulher fina e bem alimentada muitas vezes não se dispõe sequer a gerar um, e na maioria dos casos sente-se esgotada se tiver 2 ou 3. A esterilidade, tão freqüente entre mulheres de posição, é muito rara entre as de classe inferior. A luxúria no sexo feminino, talvez por inflamar a paixão pelo prazer, parece sempre enfraquecer e com freqüência destruir totalmente as energias procriadoras.

Entretanto, a pobreza, embora não evite a procriação, é extremamente desfavorável à educação dos filhos. A tenra planta é produzida, mas o solo é tão frio e o clima tão rigoroso, que logo murcha e morre. Tenho sido freqüentemente informado de que, na Alta Escócia, não é raro para uma mãe que deu à luz vinte filhos não ter dois vivos. Vários oficiais de grande experiência me asseguraram que, desde o recrutamento de seus regimentos, nunca foram capazes de supri-los com tambores e pífaros por causa de todos os filhos de soldados que lá haviam nascido. No entanto, raramente se pode ver um número maior de lindas crianças se não em uma barraca de soldados. Muito poucas delas, ao que parece, chegam à idade de 13 ou 14 anos. Em alguns lugares, a metade das crianças nascidas morrem antes de completar quatro anos de idade; em muitos lugares, antes de completar sete; e em quase todos os lugares, antes de atingirem os 9 ou 10 anos. Ora, essa grande mortalidade se encontrará sobretudo entre as crianças do povo comum, cujos pais não dispõem dos recursos para cuidar delas como as pessoas de melhor condição social. Embora o matrimônio dos pobres seja normalmente mais fecundo do que o das pessoas de boa condição, é menor a proporção de filhos dessas famílias que chegam à maturidade. Em hospitais de enjeitados e entre as crianças mantidas em instituições de caridade, a mortalidade é ainda maior do que entre as famílias de nível comum.

Toda espécie animal multiplica-se naturalmente em proporção aos meios de que dispõe para sua subsistência, sendo que nenhuma espécie pode multiplicar-se sem esses meios. Mas em uma sociedade civilizada é somente entre as camadas inferiores da população que a escassez de gêneros alimentícios pode estabelecer limites para a posterior multiplicação da espécie humana; ora, só pode fazê-lo destruindo uma grande parte das crianças nascidas de um matrimônio fecundo.

A remuneração generosa do trabalho, possibilitando aos trabalhadores cuidar melhor de seus filhos, e conseqüentemente criar um número maior deles, tende naturalmente a ampliar e estender esses limites. Além disso, cumpre observar que necessariamente faz isso tanto quanto possível, na proporção exigida pela demanda de mão-de-obra. Se essa demanda aumentar continuamente, a remuneração do trabalho necessariamente estimulará o matrimônio e a multiplicação de trabalhadores de tal forma que possa dar-lhes condições para atender a essa demanda em contínuo aumento com uma população cada vez mais numerosa. Se a remuneração em algum momento for inferior ao que se requer para esse fim, a carência de mão-de-obra logo a fará aumentar; e se em algum momento a remuneração for muito alta, a multiplicação excessiva de mão-de-obra logo a fará baixar para sua taxa necessária. O mercado acusará uma falta tão grande de mão-de-obra em um caso, e uma saturação tão grande em outro, que logo o preço da mão-de-obra será forçado a posicionar-se na taxa adequada exigida pelas circunstâncias da sociedade. É dessa forma que a necessidade de mão-de-obra, como a de qualquer outra mercadoria, necessariamente regula a produção, apressa-a quando é muito lenta, e a faz parar quando avança com excessiva rapidez. E essa demanda que regula e determina o estado de propagação da espécie em todos os países do mundo: na América do Norte, na Europa, e na China. É esta demanda que faz com que essa propagação aumente rapidamente na América do Norte, seja mais lenta e gradual na Europa, e permaneça basicamente estacionária na China.

Tem-se dito que o desgaste de um escravo representa uma despesa que pesa sobre seu patrão, ao passo que o de um empregado livre pesaria sobre ele mesmo. Na realidade, porém, o desgaste deste último pesa tanto sobre o patrão quanto o do escravo. Os salários pagos a diaristas e empregados de todo tipo devem ser tais que lhes possibilitem continuar a procriar diaristas e empregados, conforme a demanda da sociedade — crescente, decrescente ou estacionária — exigir eventualmente. Mas embora o desgaste de um empregado livre também pese sobre seu patrão, geralmente custa-lhe muito menos do que o do escravo. O fundo destinado a substituir ou reparar, se assim se puder dizer, o desgaste de um escravo geralmente é administrado por um patrão negligente ou por um supervisor descuidado. O fundo destinado a reparar ou substituir o desgaste de um homem livre é administrado por ele mesmo. As desordens que geralmente prevalecem na economia dos ricos introduzem-se naturalmente na administração do primeiro fundo, da mesma forma que a estrita frugalidade e a atenção parcimoniosa dos pobres de modo natural se estabelecem na administração do segundo fundo. Com uma administração tão diferente, o mesmo objetivo deve exigir graus muito diferentes de despesa para executá-lo. Com base na experiência de todas as épocas e nações, acredito, pois, que o trabalho executado por pessoas livres ao final se torna mais barato do que o executado por escravos. Isso ocorre até em Boston, Nova York e Filadélfia, onde os salários do trabalho comum são altíssimos.

Por conseguinte, assim como a remuneração generosa do trabalho é o efeito da riqueza crescente, da mesma forma é a causa do aumento da população. Queixar-se disso equivale a lamentar-se sobre a causa e o efeito necessário da prosperidade máxima da nação.

Talvez mereça ser observado que a condição dos trabalhadores pobres parece ser a mais feliz e a mais tranqüila no estado de progresso, em que a sociedade avança para maior riqueza, e não no estado em que já conseguiu sua plena riqueza. A condição dos trabalhadores é dura na situação estacionária e miserável quando há declínio econômico da nação. O estado de progresso é, na realidade, o estado desejável e favorável para todas as classes sociais, ao passo que a situação estacionária é a inércia, e o estado de declínio é a melancolia.

Assim como a remuneração generosa do trabalho estimula a propagação da espécie, da mesma forma aumenta a laboriosidade. Os salários representam o estímulo da operosidade, a qual, como qualquer outra qualidade humana, melhora em proporção ao estímulo que recebe. Meios de subsistência abundantes aumentam a força física do trabalhador, é a esperança confortante de melhorar sua condição e talvez terminar seus dias em tranqüilidade e abundância o anima a empenhar suas forças ao máximo. Portanto, onde os salários são altos, sempre veremos os empregados trabalhando mais ativamente, com maior diligência e com maior rapidez do que onde são baixos; é o que se verifica, por exemplo, na Inglaterra, em comparação com a Escócia, o mesmo acontecendo nas proximidades das cidades grandes, em comparação com as localidades mais recuadas do interior. Com efeito, certos trabalhadores, podendo ganhar em 4 dias o suficiente para se manterem durante uma semana, folgarão nos três outros dias. Este, porém, não é o caso da grande maioria. Pelo contrário, os empregados, quando bem pagos por peça, facilmente fazem horas extraordinárias e arruínam sua saúde e sua constituição em poucos anos. Supõe-se que um carpinteiro em Londres, e em alguns outros lugares, não mantém seu vigor máximo além de 8 anos. Algo semelhante ocorre em muitas outras ocupações, nas quais os trabalhadores são pagos por peça, como geralmente ocorre nas manufaturas e mesmo no trabalho rural, onde os salários são mais altos que os costumeiros. Quase todas as classes de artesãos estão sujeitas a uma enfermidade específica em decorrência da dedicação excessiva à profissão. Ramuzzini, eminente médico italiano, escreveu um livro especialmente sobre tais doenças. Não enquadramos nossos soldados entre as pessoas mais laboriosas deste país. Todavia, quando se lhes confiam certas modalidades de trabalho, e quando são pagos generosamente por peça, seus oficiais freqüentemente têm sido obrigados a ajustar com o patrão que não se lhes permita ganhar acima de um certo montante por dia, de acordo com o seu nível salarial. Antes dessa determinação, a emulação mútua e o desejo de maior ganho muitas vezes os estimulavam a fazer horas extraordinárias, prejudicando sua saúde com o trabalho excessivo. A aplicação excessiva durante 4 dias da semana é muitas vezes a causa real da

ociosidade que se observa nos 3 outros dias restantes, alvo de tantas queixas. Um trabalho intenso, intelectual ou manual, continuado por vários dias, na maioria das pessoas é seguido naturalmente de um grande desejo de repouso o qual é praticamente irresistível, a não ser que se intervenha com a força ou com outra medida forte. Trata-se de um imperativo da natureza, a qual, para recuperação, exige recreação, não bastando às vezes somente relaxar, mas também dissipar e divertir. Se essa exigência não for atendida, as conseqüências são muitas vezes perigosas e por vezes fatais; e sempre, mais cedo ou mais tarde, acarretam a doença típica do ofício. Se os patrões se ativessem sempre aos ditames da razão e da justiça, muitas vezes fariam melhor em moderar a dedicação de muitos de seus operários, ao invés de estimulá-la. Poder-se-á verificar, parece-me em qualquer sorte de ocupação, que a pessoa que trabalha com moderação, de maneira a ter condições de trabalhar constantemente, não somente preserva sua saúde ao máximo, como executa a quantidade máxima de serviço, no decurso do ano.

Afirma-se que em anos de preços baixos os operários são geralmente mais ociosos, e nos anos de preços altos são mais laboriosos do que comumente. Então tem-se concluído que uma subsistência abundante reduz a produtividade do trabalhador, ao passo que uma subsistência deficiente a aumenta. Não resta dúvida de que uma fartura um pouco maior do que a comum pode tornar preguiçosos certos empregados; mas, não parece muito provável que possa ter esse efeito sobre a maioria deles, ou que as pessoas geralmente trabalham melhor quando mal alimentadas, quando estão desanimadas, do que quando estão em boa forma, quando estão freqüentemente doentes do que quando gozam de boa saúde. Importa observar que os anos de carestia são geralmente, entre o povo comum, anos de doença e de mortalidade, que não podem deixar de diminuir a produção resultante de seu trabalho.

Em anos de abundância, muitas vezes, os empregados abandonam seus patrões e procuram sua subsistência no trabalho autônomo. Mas os mesmos preços baixos dos mantimentos, por aumentarem o fundo destinado à manutenção dos empregados, estimula os patrões, sobretudo os da agricultura, a empregar um número maior de trabalhadores. Em tais ocasiões, os proprietários rurais esperam mais lucro de seu trigo, mantendo alguns trabalhadores a mais, do que vendendo-o a baixo preço no mercado. A demanda de mão-de-obra aumenta, ao passo que diminui o número dos que se oferecem para atender a tal demanda. Freqüentemente, portanto, o preço da mão-de-obra aumenta em anos de preços baixos.

Em anos de escassez, a dificuldade e a incerteza da subsistência fazem toda essa gente voltar ansiosamente ao serviço. Mas o alto preço dos gêneros, por diminuir os fundos destinados à manutenção dos empregados, leva os patrões antes a diminuir do que a aumentar o número dos empregados; também em anos de preços altos, os trabalhadores autônomos pobres freqüentemente consomem o reduzido capital que haviam utilizado para adquirir os materiais necessários para seu tra-

balho, sendo obrigados a tornar-se novamente diaristas, para poderem subsistir. O número de candidatos a emprego é maior do que as vagas disponíveis no mercado de mão-de-obra; muitos se dispõem a trabalhar por salários mais baixos do que os normais, sendo que tanto os salários dos empregados como o dos diaristas muitas vezes baixam em anos de preços altos.

Eis por que os patrões de todos os tipos muitas vezes fazem melhor os negócios com seus empregados em anos de preços altos do que em anos de preços baixos, encontrando-os mais humildes e dependentes na primeira hipótese do que na segunda. É por isso que recomendam naturalmente o primeiro como o mais favorável à produtividade do trabalho. Além disso, os proprietários de terra e os arrendatários — duas das maiores categorias de patrões — têm outra razão para alegrar-se com os anos de preços altos. Com efeito, a renda dos primeiros e o lucro dos segundos dependem muito do preço dos mantimentos. Nada, porém, pode ser mais absurdo que imaginar que normalmente as pessoas trabalhem menos quando trabalham para si mesmos, do que quando trabalham para terceiros. De modo geral, um trabalhador independente pobre será mais laborioso do que um diarista pago por peça. O primeiro desfruta do produto integral de seu trabalho, ao passo que o segundo o reparte com o patrão. O primeiro, em sua condição de autônomo, está menos sujeito à tentação das más companhias, as quais em grandes manufaturas tão freqüentemente arruínam o moral dos outros. Ainda maior é, provavelmente a superioridade do trabalhador autônomo em relação a empregados contratados por mês ou por ano, e cujos salários não sofrem alteração, trabalhando muito ou pouco. Anos de preços baixos tendem a aumentar a proporção de trabalhadores independentes em relação a diaristas e empregados de todos os tipos, e anos de preços altos tendem a diminuir o número deles.

Um autor francês de grande conhecimento e engenho, Messance, recebedor das talhas na eleição de St. Etienne, procura mostrar que os pobres produzem mais em anos de preços baixos do que em anos de preços altos, comparando a quantidade e o valor dos bens fabricados nessas ocasiões diferentes, nas três manufaturas seguintes: uma de lãs brutas, localizada em Elbeuf, outra de linho e outra de seda, estas duas estendendo-se a toda a província de Rouen. De seu relato, transcrito dos registros oficiais, aparece que a quantidade e o valor dos bens fabricados nessas três manufaturas geralmente têm sido maior em anos de preços baixos do que em anos de preços altos, e que as quantidades maiores sempre se registraram nos anos de preços mais baixos, e a produtividade mínima ocorre nos anos de preços mais altos. As três parecem ser manufaturas estacionárias, ou seja: embora sua produção possa apresentar alguma variação de um ano para outro, no global não estão progredindo nem regredindo.

A manufatura de linho na Escócia e de lã bruta na parte ocidental do Yorkshire são manufaturas em crescimento, cuja produção, embora apresentando algumas variações, geralmente está aumentando. Toda-

via, após examinar os relatos publicados sobre sua produção anual, não consegui comprovar que suas variações tenham alguma correlação sensível com os preços altos ou baixos das estações. Em 1740, ano de grande escassez, as duas manufaturas decaíram consideravelmente. Mas em 1756, outro ano de grande escassez, a manufatura escocesa registrou progressos acima do normal. A manufatura de Yorkshire declinou e sua produção não atingiu o que havia sido de 1755 até 1766, depois da rejeição da lei americana sobre o selo. Naquele ano, e no ano subseqüente, superou de muito o que havia atingido antes, e desde então tem continuado a crescer.

A produção de todas as grandes manufaturas de bens para venda a grande distância deve necessariamente depender, não tanto dos preços altos ou baixos nos países em que operam, mas antes das circunstâncias que afetam a demanda nos países em que os bens são consumidos, da situação de paz ou de guerra, e da boa ou má disposição de seus clientes. Além disso, grande parte do trabalho extraordinário provavelmente executado nos anos de preços baixos nunca entra nos registros oficiais das manufaturas. Os empregados que abandonam o serviço de seus patrões tornam-se trabalhadores autônomos. As mulheres voltam à casa de seus pais e geralmente fiam para fazer tecidos para si e suas famílias. Mesmo os trabalhadores autônomos nem sempre trabalham para vender ao público, mas são empregados por alguns de seus vizinhos para fabricar artigos para uso familiar. Portanto, a produção de seu trabalho via de regra não figura nesses registros oficiais, cujos dados às vezes são publicados com tanto alarido, e com base nos quais seria inútil os nossos comerciantes e manufatores pretenderem proclamar a prosperidade ou o declínio dos maiores impérios.

Embora as variações no preço da mão-de-obra não somente não coincidam sempre com as variações no preço dos mantimentos, mas muitas vezes sejam frontalmente opostas, não devemos, com base nisto, imaginar que o preço dos mantimentos não tenha nenhuma influência sobre o preço da mão-de-obra. O preço do trabalho em dinheiro é necessário por duas circunstâncias: a demanda de mão-de-obra e o preço dos artigos necessários e confortos materiais. A demanda de mão-de-obra, conforme estiver em aumento, em estagnação ou em declínio, determina a quantidade dos artigos necessários e dos confortos materiais que devem ser assegurados ao trabalhador, e o preço do trabalho em dinheiro é determinado pelo que é necessário para comprar esta quantidade. Portanto, embora o preço da mão-de-obra em dinheiro seja às vezes alto quando o preço dos mantimentos é baixo, seria ainda mais alto, continuando a demanda inalterada, se o preço dos gêneros fosse alto.

Se o preço da mão-de-obra em dinheiro às vezes sobe em um caso, e em outro desce, é porque a demanda de mão-de-obra aumenta em anos de abundância repentina e extraordinária, e diminui nos anos de escassez repentina e extraordinária.

Em um ano de abundância repentina e extraordinária, muitos

dos empregadores têm fundos suficientes para manter e empregar um número maior de pessoas laboriosas do que o contingente já empregado no ano anterior, e nem sempre se consegue este número extraordinário de trabalhadores. Por isso, os patrões que querem mais mão-de-obra disputam para consegui-lo, o que às vezes faz subir tanto o preço real do trabalho quanto seu preço em dinheiro.

Em um ano de escassez repentina e extraordinária, ocorre o contrário. Os fundos destinados a empregar mão-de-obra são menores que os disponíveis no ano inteiro. Um número considerável de pessoas perde seu emprego, e esses desempregados disputam as poucas vagas existentes, o que por vezes faz baixar tanto o preço real da mão-de-obra quanto seu preço em dinheiro. Em 1740, ano de escassez incomum, muitos estavam dispostos a trabalhar apenas para sobreviver. Nos anos subseqüentes de abundância, era mais difícil conseguir trabalhadores e empregados.

A escassez característica de um ano de preços altos, por diminuir a demanda de mão-de-obra, tende a baixar seu preço, assim como o alto preço dos mantimentos tende a levantá-lo. Ao contrário, a abundância de um ano de preços baixos, por aumentar a demanda, tende a elevar o preço da mão-de-obra, assim como o preço baixo dos mantimentos tende a baixá-lo. Nas variações comuns do preço dos gêneros, essas duas causas opostas parecem contrabalançar-se mutuamente; esta é provavelmente, em parte, a razão pela qual os salários do trabalho em toda parte são mais constantes e permanentes do que o preço dos gêneros.

O aumento dos salários do trabalho necessariamente faz subir o preço de muitas mercadorias, por aumentar o componente "salários", tendendo assim a reduzir seu consumo tanto no país como no exterior. Todavia, a mesma causa que faz subir os salários do trabalho, ou seja, o aumento do capital, tende a aumentar as forças produtivas do trabalho e fazer com que uma quantidade menor de mão-de-obra produza uma quantidade maior de trabalho. O dono do capital, que emprega um grande número de trabalhadores, necessariamente procura, para sua própria vantagem, fazer uma tal divisão e distribuição adequada do emprego, que possam produzir o máximo de trabalho possível. Pela mesma razão, ele procura colocar-lhes à disposição as melhores máquinas que tanto ele como os trabalhadores possam imaginar. Ora, o que ocorre entre os trabalhadores de uma oficina específica acontece, pelas mesmas razões, entre os trabalhadores de uma grande sociedade. Quanto maior for seu número, tanto mais se dividirão naturalmente em diferentes classes e subclasses de emprego. É maior o número de cérebros ocupados em inventar as máquinas mais adequadas para executar o trabalho de cada um, sendo, portanto, maior a probabilidade de se inventarem efetivamente tais máquinas. Haverá, portanto, muitas mercadorias que, em conseqüência desses aperfeiçoamentos, podem ser produzidas por um número tão reduzido de trabalhadores, que o aumento do preço delas é mais do que compensado pela diminuição de sua quantidade.

CAPÍTULO IX

Os Lucros do Capital

O aumento e a diminuição dos lucros do capital dependem das mesmas causas que o aumento e a diminuição dos salários do trabalho, do estado de progresso ou de declínio da riqueza da sociedade; porém essas causas afetam um e outro de maneira muito diferente.

O aumento do capital, o qual faz subir os salários, tende a baixar o lucro. Quando o capital de muitos comerciantes ricos é aplicado no mesmo negócio, naturalmente sua concorrência mútua tende a reduzir seus lucros; e quando há semelhante aumento de capital em todos os diversos ramos de negócio de uma mesma sociedade, a mesma concorrência produz necessariamente o mesmo efeito em todos eles.

Já foi observado que não é fácil dizer com certeza quais são os salários médios do trabalho, mesmo em lugar determinado e em momento específico. Mesmo nesse caso, raramente podemos determinar outra coisa senão os salários mais comuns. Ora, mesmo isso raramente pode ser feito com referência aos lucros do capital. O lucro flutua tanto, que a própria pessoa que desenvolve determinado negócio nem sempre tem condições de dizer-nos qual é a média de seu lucro anual. Este é afetado não somente por cada variação do preço das mercadorias com as quais a pessoa negocia, mas também pela boa ou má sorte de seus concorrentes e de seus clientes, e por um sem-número de outras circunstâncias e eventos aos quais estão sujeitos os bens, quando transportados por mar ou por terra, ou mesmo quando estocados em um armazém. O lucro varia, portanto, não só de ano para ano, mas de um dia para o outro, e quase de uma hora para a outra. Saber com certeza qual é o lucro médio de todos os empreendimentos em um vasto Reino será uma tarefa muito mais difícil; e julgar com algum grau de precisão qual pode ter sido o lucro no passado recente ou em períodos remotos, eis uma tarefa totalmente impossível.

Entretanto, ainda que seja impossível determinar com algum grau de precisão qual é ou foi a média dos lucros do capital, no presente

ou em tempos antigos, a consideração dos juros do dinheiro é capaz de dar-nos uma idéia sobre os lucros. Pode-se adotar como máxima que, onde se pode ganhar muito com o uso do dinheiro, muito se pagará por esse uso; e onde pouco se pode ganhar com o uso dele, menos ainda é o que se pagará comumente por esse uso. Conforme, portanto, a taxa habitual de mercado dos juros variar em um país, podemos ter certeza de que os lucros do capital variarão com ela: baixam quando ela baixa, e sobem quando ela sobe. Portanto, a evolução dos juros do dinheiro pode levar-nos a formar alguma idéia sobre a evolução do lucro do capital.

O Decreto 37 de Henrique VIII declarou ilegais quaisquer juros acima de 10%. Ao que parece, antes dele por vezes se cobrava uma taxa superior a essa. No reinado de Eduardo VI, o zelo religioso chegou a proibir qualquer tipo de juro. Afirma-se, porém, que essa proibição, como todas as outras desse tipo, não produziu efeito algum, e provavelmente aumentou o mal da usura, ao invés de reduzi-lo. O Estatuto de Henrique VIII foi renovado pelo Decreto 13 de Isabel, no capítulo 8, sendo que 10% continuou sendo a taxa legal de juros até o Decreto 21 de Jaime I, quando se operou uma redução para 8%. Logo após a Restauração, houve uma redução para 6%, e o Decreto 12 da Rainha Ana a reduziu para 5%.

Todas essas regulamentações estatutárias parecem ter sido feitas com grande propriedade. Parecem ter seguido, e não antecipado, a taxa de juros de mercado, ou seja, a taxa à qual pessoas de bom crédito costumavam tomar empréstimos. Desde o tempo da rainha Ana, 5% parece ter sido uma taxa mais acima do que abaixo da taxa de mercado. Antes da última guerra, o Governo tomava empréstimos a 3% e pessoas de bom crédito na capital e em muitas outras partes do Reino, pagavam 3,5%, 4% e 4,5%.

Desde o tempo de Henrique VIII, a riqueza e a renda do país têm progredido continuamente e, no decurso de seu progresso, parece que o ritmo foi sendo gradativamente acelerado e não retardado. Ao que parece, a riqueza e a renda do país não somente aumentaram, mas aumentaram em ritmo cada vez mais rápido. Durante o mesmo período, os salários do trabalho aumentaram continuamente, e na maior parte dos diversos ramos de comércio e das manufaturas os lucros do capital diminuíram.

Via de regra, requer-se um capital maior para movimentar um negócio em uma cidade grande do que em um vilarejo. Os grandes capitais empregados em cada ramo de negócio, e o número de concorrentes ricos geralmente reduzem a taxa de lucro nas cidades grandes, abaixo da taxa que se pode conseguir no campo. Ao contrário, os salários do trabalho costumam ser mais altos em uma cidade grande do que em uma aldeia. Em uma cidade próspera, as pessoas que dispõem de grandes capitais a investir, muitas vezes não conseguem ter a quantidade de trabalhadores de que necessitam, e por isso concorrem entre si para conseguir a quantidade possível, o que aumenta os salários e

diminui os lucros do capital. Nas regiões afastadas do país, muitas vezes não há capital suficiente para empregar todos os trabalhadores, e nesta situação eles concorrem entre si para conseguir emprego, o que faz baixar os salários e subir os lucros do capital.

Na Escócia, embora a taxa de juros seja a mesma que na Inglaterra, a taxa do mercado é geralmente mais alta. As pessoas de excelente crédito raramente pagam menos de 5%. Mesmo banqueiros privados de Edimburgo pagam 4% pelas suas notas promissórias, cujo pagamento, total ou parcial, pode ser solicitado à vontade. Os banqueiros privados de Londres não pagam juros pelo dinheiro depositado em seus bancos. Poucos são os negócios que não se podem fazer com um capital menor na Escócia do que na Inglaterra. Por isso, a taxa comum de lucro deve ser algo mais alta. Já foi observado que os salários do trabalho são mais baixos na Escócia que na Inglaterra. O próprio país não somente é muito mais pobre, senão que também o ritmo do progresso — pois é evidente que esse existe — parece ser muito mais lento e retardado.

Na França, a taxa legal de juros no decorrer deste século nem sempre se tem regulado pela taxa de mercado.[127] Em 1720, os juros foram reduzidos do 20º para o 15º pêni, ou de 5% para 2%. Em 1724, a taxa foi elevada para o 13º pêni, ou seja, 3 1/3%. Em 1725, foi novamente aumentada para o 20º pêni ou 5%. Em 1766, durante a administração de Laverdy, os juros foram reduzidos para o 25º pêni, isto é, 4%. Depois disso, o padre Terray elevou-os depois à velha taxa de 5%. O suposto objetivo de tantas reduções violentas dos juros era preparar o caminho para reduzir o nível das dívidas públicas, objetivo que algumas vezes foi conseguido. Talvez a França hoje não seja tão rica como a Inglaterra; embora a taxa legal de juros no país muitas vezes tenha sido mais baixa que na Inglaterra, a taxa de mercado geralmente tem sido mais alta, pelo fato de que lá, como em outros países, se dispõem de métodos muito seguros e fáceis de evasão à lei. Foi-me assegurado por comerciantes britânicos que negociaram nos dois países que os lucros são maiores na França do que na Inglaterra; por isso, não há dúvida de que muitos súditos britânicos preferem antes empregar seu capital em um país em que o comércio está desacreditado do que em um país onde ele é altamente respeitado. Os salários do trabalho são mais baixos na França do que na Inglaterra. Quando passamos da Escócia para a Inglaterra, a diferença que podemos notar entre o modo de vestir e a aparência do povo em geral entre um país e outro constitui um indicador suficiente para aferir a diferença de condições entre os dois países. O contraste é ainda maior se regressarmos da França. A França, embora sem dúvida seja um país mais rico que a Escócia, parece não estar progredindo tão rapidamente quanto esta última. No país existe a idéia generalizada, mesmo

127 Ver DENISART. "Taux des Intérêts". t. III, p. 18.

entre o povo, de que a nação está regredindo — opinião que, em meu entender, carece de fundamento no tocante à França, e muito mais no caso da Escócia; com efeito, para convencer-se do contrário, basta olhar a Escócia hoje, depois de tê-la visto há 20 ou 30 anos.

Por outro lado, a província da Holanda, em comparação com a extensão de seu território e o seu contingente populacional, é um país mais rico que a Inglaterra. Lá o Governo toma empréstimos a 2% e particulares de bom crédito pagam 3%. Afirma-se que os salários do trabalho são mais altos na Holanda do que na Inglaterra; e como se sabe muito bem, os holandeses negociam com taxas de lucro mais baixas do que qualquer outro povo da Europa. Alguns pretendem que o comércio na Holanda esteja em decadência; isso pode talvez ser verdade em relação a alguns setores. Todavia, esses sintomas parecem constituir indicação suficiente de que não existe uma queda generalizada. Quando o lucro diminui, os comerciantes ficam muito propensos a queixar-se de que o comércio em geral está em decadência, embora a redução do lucro seja o efeito natural e sua prosperidade, ou então uma conseqüência do fato de se estar aplicando um capital maior do que antes. Durante a última guerra, os holandeses conseguiram apoderar-se de todo o comércio internacional de intermediação da França, do qual ainda hoje conservam uma parcela ponderável. Os grandes bens que possuem tanto nos fundos franceses como nos ingleses — aproximadamente 40 milhões somente nos fundos ingleses, como se afirma (embora eu pessoalmente acredite haver muito exagero nesta cifra) — e as grandes quantias que empresta a particulares em países em que a taxa de juros é mais alta do que em seu país, são circunstâncias que indubitavelmente demonstram o excesso de seu capital, ou seja, que esse cresceu além do que conseguem aplicar com lucro aceitável em sua economia interna; entretanto, os holandeses não demonstram que seus negócios internos decresceram. Assim como o capital de um particular, embora adquirido por meio de um negócio determinado, pode aumentar além do que seja capaz de empregar nele, e, não obstante isso, esse negócio continua também a crescer, o mesmo pode acontecer com o capital de uma grande nação.

Em nossas colônias norte-americanas e das Índias Ocidentais, são mais altos que na Inglaterra não somente os salários mas também os juros do dinheiro, e conseqüentemente, os lucros do capital. Nas diversas colônias, as taxas de juros, tanto a legal como a de mercado, vão de 6 a 8%. Entretanto, altos salários e altos lucros de capital são coisas que talvez muito dificilmente andam juntas, exceto nas circunstâncias peculiares a colônias novas. Uma colônia nova sempre deve, durante algum tempo, ter maior carência de capital em comparação com a extensão de seu território, e ser mais subpovoada em comparação com a extensão de seu capital, do que a maioria dos outros países. Essas colônias recentes têm mais terra do que capital para investir nela. O capital de que dispõem é, portanto, aplicado somente no cultivo das áreas mais férteis e melhor localizadas, ou seja, nas terras loca-

lizadas perto da costa marítima e ao longo das margens dos rios navegáveis. Essas áreas, aliás, são muitas vezes compradas a um preço abaixo do valor, e mesmo abaixo do valor de sua produção natural. O capital aplicado na compra e no aprimoramento dessas áreas necessariamente produz um lucro muito grande, podendo-se portanto pagar juros muito altos. O acúmulo rápido de capital em um negócio tão rentável possibilita ao plantador aumentar sua mão-de-obra em um ritmo mais rápido do que pode encontrá-la em uma nova colônia. Os trabalhadores que o plantador consegue empregar, portanto, são muito liberalmente remunerados. À medida que a colônia se desenvolve, os lucros do capital diminuem gradualmente. Quando as áreas mais férteis e mais bem localizadas estiverem todas ocupadas, será menor o lucro que se poderá auferir do cultivo de áreas de qualidade e de localização menos privilegiadas, sendo também mais baixos os juros que poderão ser pagos pelo capital ali aplicado. Eis por que na maioria das nossas colônias tanto a taxa legal de juros como a taxa de mercado têm sido consideravelmente reduzidas durante o século atual. Na medida em que aumentaram a riqueza, os melhoramentos e a população, os juros declinaram. Os salários do trabalho não baixam com a diminuição dos lucros do capital. A demanda de mão-de-obra cresce com o aumento do capital, quaisquer que sejam os lucros dele auferidos, e depois que esses diminuem, o capital não somente pode continuar a aumentar, mas até a crescer mais rapidamente do que antes. Com as nações laboriosas que progridem na aquisição da riqueza ocorre o mesmo que com indivíduos laboriosos. Um capital grande, embora produza lucros pequenos, geralmente aumenta com maior rapidez que um capital reduzido com lucros elevados. Segundo diz o provérbio, dinheiro gera dinheiro. Quando se tem um pouco de capital, muitas vezes é fácil conseguir mais. O grande problema é conseguir esse pouco inicial. A correlação entre o aumento do capital e o aumento do trabalho, ou seja, da demanda de trabalho útil, já foi em parte explicada, mas explicação mais completa virá adiante, quando tratarmos do acúmulo de capital.

A aquisição de novo território, ou de novos setores de comércio, às vezes pode aumentar os lucros do capital, e com isso os juros do dinheiro, mesmo em um país que está avançando com rapidez na aquisição da riqueza. Pelo fato de o capital do país não ser suficiente para todos os negócios que as riquezas conquistadas propiciam às diversas pessoas entre as quais está dividido o capital, este passa a ser aplicado somente naqueles setores específicos que asseguram o máximo de lucro. Uma parte do capital que anteriormente havia sido aplicado a outros tipos de comércio necessariamente passa a ser retirado dali e canalizado para algum negócio novo e mais rendoso. Em conseqüência, em todos esses negócios antigos, a concorrência passa a ser menor do que antes. O mercado passa a ser suprido com menor abundância de muitos tipos de bens. O preço desses bens necessariamente aumenta mais ou menos, dando um grande lucro para aqueles que os comercializam, podendo eles, portanto, permitir-se pagar juros mais altos. Durante algum tempo

após o término da última guerra, era comum não somente particulares com melhor crédito, mas também algumas das melhores companhias de Londres contraírem empréstimos a 5%, quando antes disso não costumavam pagar mais do que 4 ou 4,5%. A grande conquista, tanto de território como de comércio, por nossas aquisições na América do Norte e nas Índias Ocidentais, explicarão suficientemente esse fato, sem se ter que supor uma diminuição no capital da sociedade. Uma tão grande conquista de novos negócios a ser levados a cabo pelo antigo capital devem necessariamente ter diminuído a quantidade empregada em grande número de setores particulares, nos quais, sendo menor a concorrência, o lucro deve ter-se tornado maior. Mais adiante terei oportunidade de mencionar as razões que me levam a crer que o estoque de capital da Grã-Bretanha não diminui, nem mesmo em conseqüência da enorme despesa ocasionada pela última guerra.

Entretanto, a diminuição do estoque do capital de uma sociedade, ou dos fundos destinados à manutenção da mão-de-obra, assim como baixa os salários, aumenta os lucros do capital, e conseqüentemente também os juros do dinheiro. Pelo fato de baixarem os salários, os donos do capital remanescente na sociedade têm condições para colocar suas mercadorias no mercado com despesas menores do que antes, podendo vendê-las mais caro, já que é menor do que antes o capital empregado para colocá-las no mercado. Portanto, suas mercadorias custam menos para eles, porém eles as vendem mais caro. Pelo fato, portanto, de estarem lucrando tanto na compra como na venda delas, podem permitir-se pagar juros mais altos. As grandes fortunas adquiridas tão de repente e com tanta facilidade em Bengala e nos outros estabelecimentos britânicos nas Índias Orientais comprovam-nos que, assim como os salários são muito baixos, os lucros do capital são muito altos nesses países arruinados. Com os juros do dinheiro ocorre a mesma correlação. Em Bengala, empresta-se dinheiro aos agricultores a 40, 50 e até 60% e a próxima colheita é hipotecada para o pagamento. Assim como os lucros permitidos por essas taxas de juros necessariamente comem quase toda a renda devida ao dono da terra, da mesma forma essa usura de tal monta devora por seu turno a maior parte daqueles lucros. Antes da queda da República dos romanos, parece ter sido generalizada uma usura do mesmo tipo nas províncias sob a administração desastrosa de seus procônsules. Segundo nos informam as cartas de Cícero, o virtuoso Brutus emprestava dinheiro em Chipre a 48%.

Em um país que tivesse adquirido toda a riqueza compatível com a natureza de seu solo e clima e com a sua localização em relação a outros países, e que portanto não tivesse mais possibilidade de progredir, mas ao mesmo tempo não estivesse regredindo, aconteceria o seguinte: tanto os salários do trabalho como os lucros do capital seriam provavelmente muito baixos. Em um país totalmente povoado, tanto em relação ao território necessário para manter essa população, quanto em relação ao capital necessário para dar-lhe emprego, a concorrência para conseguir emprego necessariamente seria tão grande que reduziria

os salários ao estritamente necessário para conservar o número de trabalhadores, sendo que esse número jamais poderia ser aumentado, pois o país já estaria, no caso, totalmente povoado. Em um país saturado de capital, em relação a todos os negócios a transacionar, esse montante tão alto de capital seria aplicado em todo e qualquer setor específico que a extensão do comércio comportasse. Em conseqüência, a concorrência seria em toda parte a máxima imaginável, e o lucro comum do capital seria igualmente o mais baixo possível.

Talvez, porém, nenhum país tenha ainda chegado a esse grau de opulência. A China parece ter permanecido estacionária por muito tempo, e provavelmente muito antes havia atingido aquele máximo de riqueza consentâneo com a natureza de suas leis e instituições. Entretanto, esse máximo pode ser muito inferior ao que comportaria a natureza de seu solo, seu clima e sua localização, com outras leis e instituições. Um país que negligencia ou menospreza o comércio exterior, e que só permite a entrada dos navios de outras nações em um ou outro de seus portos, não pode efetuar o mesmo volume de negócios que teria condições de fazer com leis e instituições diferentes. Além disso, em um país em que, embora os ricos, ou seja, os donos de grandes capitais, desfrutam de muita segurança, e os pobres, ou seja, os donos de capitais pequenos, não têm praticamente nenhuma segurança e além disso estão sujeitos, sob pretexto de justiça, a serem pilhados e saqueados a qualquer momento pelos mandarins inferiores, o volume de capital empregado nos diversos setores de comércio jamais pode ser igual àquilo que a natureza e a extensão desse negócio comportaria. Em cada setor, a opressão dos pobres deve levar ao monopólio dos ricos, os quais, reservando todo o comércio para si, terão condições de auferir lucros extraordinários. Afirma-se, pois, que os juros comuns na China são de 12%, sendo óbvio que os lucros normais auferidos do capital devem ser suficientes para permitir juros tão elevados.

Uma deficiência na lei pode às vezes aumentar consideravelmente a taxa de juros acima daquilo que seria exigido pela condição do país, no tocante à riqueza ou pobreza. Quando a lei não obriga o cumprimento dos contratos, ela coloca os tomadores de empréstimos no mesmo pé e situação em que se encontram, em países mais bem organizados, os que foram à bancarrota ou as pessoas de crédito duvidoso. A incerteza de recuperar o dinheiro emprestado faz com que o emprestador de dinheiro pratique o mesmo grau de usura que geralmente se espera de quem foi à bancarrota. Entre as nações bárbaras que invadiram as províncias ocidentais do Império Romano, o cumprimento dos contratos foi durante muito tempo deixado à boa-fé das partes contratantes. Raramente os tribunais de justiça intervinham neste assunto. É talvez a esta razão que se devem, em parte, as altas taxas de juros apresentadas nessas épocas antigas.

Quando a lei proíbe totalmente os juros, não conseguirá impedi-los. Muitas pessoas terão que tomar empréstimos, e ninguém dará empréstimo sem levar em conta o uso de seu dinheiro que seja con-

sentâneo não somente com o que se possa fazer com esse uso, mas também com a dificuldade e o perigo de infringir a lei. Para Montesquieu, as altas taxas de juros vigentes entre as nações maometanas devem atribuir-se não à pobreza desses povos, mas em parte a essa causa, e em parte à dificuldade de reaver o dinheiro emprestado.

A taxa normal mínima de juros deve sempre ser algo superior ao que é suficiente para compensar as perdas ocasionais, às quais está exposta qualquer aplicação de capital. Somente esse excedente pode ser considerado como lucro limpo ou líquido. O que se denomina lucro bruto muitas vezes engloba não somente esse excedente, mas também o que é retido para compensar tais perdas extraordinárias. Os juros que o tomador de empréstimo pode permitir-se pagar são proporcionais somente ao lucro líquido.

Analogamente, a taxa normal mínima de juros deve ser algo mais do que o suficiente para compensar as perdas ocasionais às quais está exposto quem dá o empréstimo, mesmo usando de razoável prudência. Se a taxa de juros não englobar esse algo mais, os únicos motivos que levam ao empréstimo só podem ser a caridade ou a amizade.

Em um país que tivesse atingido seu grau pleno de riqueza, e no qual em todo ramo específico de negócios houvesse o volume máximo de capital que nele pudesse ser aplicado, assim como a taxa normal de lucro líquido seria muito baixa, da mesma forma a taxa normal de juros de mercado admissível seria tão baixa, que seria impossível uma pessoa viver dos juros de seu dinheiro, a não ser que se tratasse dos indivíduos mais ricos. Todas as pessoas de fortuna pequena ou média seriam obrigadas a supervisionar, elas mesmas, o emprego de seu capital. Seria necessário que praticamente cada um fosse um homem de negócios, ou se empenhasse em algum tipo de comércio. A província da Holanda parece estar se aproximando desse estágio. Lá está fora da moda não ser um homem de negócios. A necessidade fez com que seja normal cada um ser assim, e em toda parte é o costume que regula a moda. Assim como é ridículo não vestir-se, da mesma forma é ridículo, até certo ponto, não ter ocupação como os outros. Assim como um civil se sente mal em um acampamento ou em uma guarnição militar, correndo até o risco de ser alvo da chacota nesse ambiente, o mesmo acontece com uma pessoa ociosa entre homens de negócio.

A taxa normal máxima de lucro pode ser tal, que, no preço da maioria das mercadorias, absorve integralmente o que deve ir para a renda da terra, e deixa somente o que é suficiente para pagar o trabalho de prepará-las e levá-las ao mercado, de acordo com a taxa mínima à qual se pode em qualquer lugar pagar a mão-de-obra, ou seja, a mera subsistência do trabalhador. De uma forma ou de outra, o trabalhador, em qualquer hipótese, deve ter ganho o suficiente para manter-se enquanto estava trabalhando, mas o dono da terra nem sempre já recebeu necessariamente o seu pagamento. Os lucros do comércio executado pelos empregados da Companhia das Índias Orientais em Bengala talvez não estejam muito longe dessa taxa.

A proporção que a taxa comum de mercado dos juros deve manter com a taxa normal de lucro líquido, necessariamente varia conforme o lucro aumentar ou diminuir. Juros duplos na Grã-Bretanha é o que os comerciantes denominam um lucro bom, moderado, razoável — termos que, entendo eu, significam o mesmo que um lucro comum e normal. Em um país em que a taxa normal de lucro líquido é 8 ou 10%, pode ser razoável que a metade se integre aos juros onde quer que o negócio seja executado com dinheiro emprestado. O capital fica sob o risco do tomador do empréstimo, o qual por assim dizer assegura-o ao emprestador; e 4 ou 5% podem, na maioria dos casos, ser um lucro suficiente sobre o risco do seguro e uma remuneração suficiente para o trabalho empregar o capital. Todavia, a proporção entre os juros e o lucro líquido não poderia ser a mesma em países em que a taxa normal de lucro fosse muito mais baixa ou muito mais alta. Se fosse muito mais baixa, talvez não se poderia atribuir a metade dela aos juros; e se fosse muito mais alta, poder-se-ia atribuir-lhe mais da metade.

Em países que avançam rapidamente para a riqueza, a baixa taxa de lucro pode, no preço de muitas mercadorias, compensar os altos salários do trabalho, e possibilitar a esses países vender tão barato quanto seus vizinhos menos prósperos, entre os quais os salários do trabalho podem ser mais baixos.

Na realidade, os lucros altos tendem muito mais a aumentar o preço do trabalho do que os altos salários. Se, por exemplo, na manufatura do linho, os salários das diversas categorias de trabalhadores — cardadores de linho, fiandeiros, tecelões etc. — fossem todos aumentados em 2 pence por dia, seria necessário aumentar o preço de uma peça de linho somente em 2 pence vezes o número de trabalhadores empregados nesse serviço, multiplicando o resultado pelo número de dias empregados na fabricação dessa peça. Portanto, aquela parte do preço que é representada pelos salários haveria de subir, através de todos os estágios da fabricação, somente em proporção aritmética a esse aumento salarial. Ao contrário, se aumentarmos de 5% o lucro de todos os empregadores desses trabalhadores, a parte do preço da mercadoria que é representada pelo lucro aumentaria, através dos diversos estágios da fabricação, em proporção geométrica a essa taxa de lucro. O empregador dos cardadores de linho, ao vender seu produto, exigiria um adicional de 5% sobre o valor total dos materiais e salários que adiantou a seus empregados. O empregador dos fiandeiros exigiria um adicional de 5%, tanto sobre o preço do linho que pagou adiantado como sobre os salários dos fiandeiros, que também foram antecipados. E o empregador dos tecelões exigiria também seus 5%, tanto sobre o preço dos fios de linho que pagou adiantado como sobre os salários dos tecelões. Ao aumentar o preço das mercadorias, o aumento dos salários opera da mesma forma que juros simples o fazem no acúmulo do débito, ao passo que o aumento do lucro opera como juros compostos. Nossos comerciantes e donos de manufaturas reclamam muito dos efei-

tos perniciosos dos altos salários, aumentando o preço das mercadorias, e assim diminuindo a venda de seus produtos tanto no país como no exterior. Nada dizem sobre os efeitos prejudiciais dos lucros altos. Silenciam sobre os efeitos danosos de seus próprios ganhos. Queixam-se somente dos ganhos dos outros.

CAPÍTULO X

Os Salários e o Lucro nos Diversos Empregos de Mão-de-Obra e de Capital

Em seu conjunto, as vantagens e desvantagens dos diversos empregos de mão-de-obra e de capital, em regiões vizinhas entre si, devem ser perfeitamente iguais ou continuamente devem tender à igualdade. Se na mesma região houvesse alguma ocupação ou emprego que visivelmente fosse mais ou menos vantajoso que os demais, no primeiro caso seriam tantos que o procurariam — e no segundo seriam tantos os que o abandonariam — que as vantagens logo voltariam ao nível dos demais empregos. Isso aconteceria, em todo caso, em uma sociedade em que se deixasse as coisas seguirem seu curso natural, e em que houvesse perfeita liberdade, tanto para cada um escolher as profissões que acreditasse apropriadas, como para mudar de profissão sempre que considerasse conveniente. O interesse de cada um o levaria a procurar o emprego vantajoso e evitar o desvantajoso.

Os salários em dinheiro e o lucro, na realidade, são extremamente diferentes em toda a Europa, de acordo com os diferentes empregos de mão-de-obra e de capital. Essa diferença tem origem, em parte, em certas circunstâncias ou fatores inerentes aos próprios empregos, fatores esses que, realmente ou ao menos na imaginação das pessoas, respondem por um pequeno ganho pecuniário em alguns, e contrabalançam um grande ganho em outros — e em parte na política vigente na Europa, que em nenhum lugar permite que as coisas ocorram com plena liberdade.

A consideração específica dessas circunstâncias e da mencionada política faz com que este capítulo se divida em duas partes.

PARTE PRIMEIRA

Desigualdades decorrentes da natureza dos próprios empregos

São cinco as principais circunstâncias que, segundo tenho podido

observar, respondem por um pequeno ganho pecuniário em alguns empregos e contrabalançam um ganho grande em outros: primeiro, o caráter agradável ou desagradável dos próprios empregos; segundo, a facilidade e o pouco dispêndio, ou a dificuldade e o alto dispêndio exigidos para a aprendizagem dos empregos; terceiro, a constância ou inconstância desses empregos; quarto, o grau pequeno ou grande de confiança, colocado naqueles que os ocupam; quinto, a probabilidade ou improbabilidade de ter sucesso neles.

Primeiramente, os salários do trabalho variam segundo a facilidade ou dureza, o grau de limpeza ou sujeira, o prestígio ou desprestígio da profissão. Assim, na maioria dos lugares, considerando-se o ano todo, um oficial de alfaiate ganha menos do que um oficial de tecelão. Seu trabalho é muito mais fácil. Um oficial de tecelão ganha menos do que um oficial de ferreiro. Seu trabalho nem sempre é mais fácil, mas é muito mais limpo. Um oficial de ferrador, embora seja um artesão, raramente ganha tanto, em 12 horas, o que um mineiro, que é apenas um operário, ganha em 8 horas. Seu trabalho não é tão sujo, é menos perigoso e é executado à luz do dia e em cima do solo. A honra representa uma grande parcela na remuneração de todas as profissões honrosas. Quanto aos ganhos pecuniários, considerando tudo, geralmente essas profissões são mal remuneradas, como procurarei mostrar depois. O desprestígio tem um efeito contrário. A ocupação de um açougueiro é brutal e odiosa; mas em muitos lugares é mais rendosa do que a maior parte das ocupações comuns. O emprego mais detestável é de carrasco público, que, em comparação com o volume de trabalho executado, é mais bem remunerado do que qualquer outro emprego comum.

A caça e a pesca, ocupações mais importantes da humanidade no estágio primitivo da sociedade, transformaram-se, no estágio social adiantado, na diversão mais agradável, sendo que as pessoas fazem então por prazer o que antes faziam por necessidade. Portanto, no estágio social adiantado, são todas pessoas muito pobres aquelas que abraçam como profissão o que para outros é um passatempo. Os pescadores são os mesmos desde o tempo de Teócrito.[128] Um caçador furtivo é em toda parte da Grã-Bretanha uma pessoa muito pobre. Em países em que o rigor da lei não admite essa ocupação, o caçador com permissão legal não está em muito melhores condições. O gosto natural por aqueles empregos faz com que um maior número de pessoas os prefiram em relação àquelas que podem viver confortavelmente por meio deles, e o produto de seu trabalho, em proporção à sua quantidade, chega sempre ao mercado muito barato para que possa permitir mais do que os meios mínimos de subsistência aos trabalhadores.

O caráter desagradável e o desprestígio afetam os lucros do capital da mesma maneira que os salários do trabalho. O proprietário de uma estalagem ou taverna, que nunca é dono de sua própria casa, e que

128 Ver *Idyllium*. XXI.

está exposto à brutalidade de qualquer beberrão, exerce uma profissão que não é nem muito agradável nem muito prestigiada. No entanto, dificilmente existe uma profissão comum na qual um capital tão reduzido produza um lucro tão grande.

Em segundo lugar, os salários do trabalho variam com a facilidade e o pouco dispêndio, ou a dificuldade e a alta despesa requeridas para aprender a ocupação.

Quando se instala uma máquina cara, deve-se esperar que o trabalho extraordinário a ser executado por ela antes que se desgaste permita recuperar o capital nela investido, no mínimo com o lucro normal. Uma pessoa formada ou treinada a custo de muito trabalho e tempo para qualquer ocupação que exija destreza e habilidade extraordinárias pode ser comparada a uma dessas máquinas dispendiosas. Espera-se que o trabalho que essa pessoa aprende a executar, além de garantir-lhe o salário normal de um trabalho comum, lhe permita recuperar toda a despesa de sua formação, no mínimo com os lucros normais de um capital do mesmo valor. E isso deve acontecer dentro de um prazo razoável, levando-se em conta a duração muito incerta da vida humana, da mesma forma como se leva em conta a durabilidade mais certa da máquina.

A diferença entre os salários do trabalho qualificado e os do trabalho comum está fundada nesse princípio.

A política européia considera o trabalho de todos os mecânicos, artífices e operários de manufaturas como trabalho qualificado, e o de todos os trabalhadores do campo como trabalho comum. Parece supor que o trabalho dos primeiros é de natureza mais exata e mais delicada que o dos segundos. Em alguns casos talvez isso seja verdade, mas na maioria dos casos ocorre coisa bem diferente, como procurarei mostrar mais adiante. Eis por que as leis e costumes da Europa, para qualificar uma pessoa a executar um determinado tipo de trabalho, impõem a necessidade de uma aprendizagem, embora com rigor diferente conforme os lugares. Os outros empregos deixam-nos livres e abertos a quem queira. Durante o período de aprendizagem, o trabalho integral do aprendiz pertence a seu patrão. Durante esse período, o aprendiz, em muitos casos, deve ser mantido pelos seus pais ou parentes, e quase em todos os casos depende deles para vestir-se. Costuma-se também pagar algum dinheiro ao patrão por ensinar ao aprendiz a ocupação. Os que não podem dar dinheiro, dão tempo, ou então permanecem sem remuneração por um período de anos maior do que o costumeiro — um tratamento que, além de não ser sempre vantajoso para o patrão, devido à habitual preguiça dos aprendizes, representa sempre uma desvantagem para estes últimos. Ao contrário, no trabalho do campo, o trabalhador, enquanto desempenha as tarefas mais fáceis, aprende as tarefas mais difíceis da profissão, e com seu próprio trabalho mantém-se em todos os estágios de seu emprego. É pois razoável que, na Europa, os salários dos mecânicos, artífices e operários de manufaturas sejam algo mais altos que os dos trabalhadores comuns. E

realmente o são; e seus ganhos maiores fazem com que, na maioria dos lugares, sejam considerados como uma categoria superior de pessoas. Todavia, essa superioridade é geralmente muito pequena: os ganhos diários ou semanais dos oficiais nos tipos mais comuns de manufatura, tais como a de tecidos simples de linho e lã, se computada a média, na maioria dos lugares representam pouco mais do que o salário diário dos trabalhadores comuns. Certamente, sua profissão é mais constante e uniforme, e a superioridade de seus ganhos, considerado o ano todo, pode ser algo maior. Entretanto, parece evidente que não é maior do que o suficiente para compensar o custo mais alto de sua formação.

A formação para as artes inventivas e para as profissões liberais é ainda mais cansativa e dispendiosa. Em conseqüência disso, a remuneração de pintores e escultores, de advogados e médicos deve ser muito superior, e realmente o é.

Os lucros do capital parecem ser muito pouco afetados pela facilidade de ou dificuldade de aprender a ocupação em que o capital é aplicado. Com efeito, todos os diversos modos de emprego comum de capital nas grandes cidades parecem ser mais ou menos igualmente fáceis e igualmente difíceis de aprender. Determinado setor do comércio externo ou interno dificilmente pode ser uma ocupação muito mais complexa do que outra.

Em terceiro lugar, os salários do trabalho em ocupações diferentes variam com a constância ou a inconstância do emprego.

O emprego é muito mais constante em algumas ocupações do que em outras. Na maior parte das manufaturas, um diarista pode estar bastante seguro de emprego quase todos os dias do ano em que tiver condições de trabalhar. Ao contrário, um pedreiro não tem condições de trabalhar com geada forte ou com mau tempo, e nas outras ocasiões seu emprego depende dos chamados ocasionais de seus clientes. Conseqüentemente, ele está com freqüência sujeito a não ter trabalho. Por esse motivo, o que ele ganha enquanto está ocupado, não somente deve ser suficiente para mantê-lo quando está ocioso, mas também para dar-lhe alguma compensação por aqueles momentos de ansiedade e tristeza pelos quais às vezes passa, ao pensar em sua situação precária. Portanto, lá onde os ganhos da maior parte dos operários manufatureiros estão mais ou menos ao mesmo nível dos salários diários dos trabalhadores comuns, os salários dos pedreiros são entre 50 e 100% mais altos que aqueles. Lá onde os trabalhadores comuns ganham 4 ou 5 xelins por semana, os pedreiros com freqüência ganham 7 ou 8; lá onde os primeiros ganham 6, os segundos ganham 9 ou 10, e onde os primeiros ganham 9 ou 10, como em Londres, os segundos geralmente ganham 15 ou 18. E no entanto nenhum tipo de trabalho qualificado parece mais fácil de se aprender do que o dos pedreiros. Afirma-se que os carregadores de cadeirinhas de Londres durante o verão, às vezes se empregam como pedreiros. Por conseguinte, os altos salários desses trabalhadores não são tanto a recompensa de sua ha-

bilidade, senão mais a remuneração pela instabilidade que caracteriza sua profissão.

Um carpinteiro de casas parece exercer uma ocupação de tipo mais aperfeiçoado e mais inventivo que um pedreiro. No entanto, em alguns lugares — pois não é assim em todos — seu salário diário é algo mais baixo. Sua ocupação, embora dependa muito dos clientes, não depende tanto quanto a do pedreiro; além disso, seu trabalho não está sujeito a ser interrompido pelo mau tempo.

Em se tratando de ocupações que geralmente garantem emprego constante, quando eventualmente deixam de oferecer essa segurança em um determinado lugar, os salários dos trabalhadores em questão sobem bastante em relação à proporção normal dos salários dos trabalhadores comuns. Em Londres, quase todos os artífices diaristas estão expostos a serem despedidos pelos seus patrões de um dia para outro, de uma semana para outra, da mesma forma que os diaristas de outros lugares. Por isso, a categoria mais baixa de artesãos, os oficiais de alfaiate, ganham em Londres meia coroa por dia, embora o salário de um trabalhador comum gire em torno de 18 pence. Em cidades pequenas e vilarejos, os salários dos oficiais de alfaiates muitas vezes dificilmente igualam os dos trabalhadores comuns; entretanto, em Londres esses profissionais muitas vezes permanecem semanas inteiras desocupados, sobretudo durante o verão.

Quando a instabilidade do emprego se associa à dureza do trabalho, à sua natureza desagradável e à sujeira do serviço, essas circunstâncias por vezes fazem o salário dos trabalhadores comuns subir acima do salário dos artesãos mais qualificados. Supõe-se que em Newcastle um mineiro que trabalha por tarefa ganha geralmente em torno do dobro — em muitos lugares da Escócia, até o triplo — do salário pago ao trabalho comum. Esses salários altos são totalmente devidos à dureza do trabalho, à sua natureza desagradável e à sujeira com que tem que lidar o trabalhador no exercício de sua profissão. Na maioria dos casos, essa profissão lhe pode assegurar a estabilidade que ele quiser. Os carregadores de carvão de Londres exercem uma profissão que, no tocante à dureza, ao caráter desagradável e sujo do serviço, quase se emparelha com a dos mineiros; devido à irregularidade inevitável das chegadas dos navios transportadores de carvão, essa profissão necessariamente oferece muito pouca estabilidade para a maioria deles. Se, portanto, os mineiros ganham duas e até três vezes o salário dos trabalhadores comuns, não deve parecer estranho que os carregadores de carvão devam ganhar às vezes quatro ou cinco vezes o que ganham os trabalhadores comuns. Na pesquisa feita sobre a condição deles, alguns anos atrás, constatou-se que, com a taxa de salário vigente para eles, podiam ganhar de 6 a 10 xelins por dia. Seis xelins correspondem mais ou menos a quatro vezes o salário de um trabalhador comum em Londres, sendo que em cada ocupação específica o salário mínimo comum pode sempre ser considerado como o ganho efetivamente auferido pela maioria. Entretanto, por mais exorbitantes

que possam parecer esses salários, se fossem mais do que o suficiente para compensar todos os fatores desagradáveis da profissão, surgiria logo um número tão grande de concorrentes que obrigaria a reduzir esses salários a um nível mais baixo, tanto mais em se tratando de uma ocupação que não tem nenhum privilégio exclusivo.

A estabilidade ou instabilidade oferecida por uma ocupação não pode afetar o lucro normal do capital em nenhuma ocupação. Empregar constantemente ou não o capital não depende da ocupação, mas de quem aplica o capital.

Em quarto lugar, os salários do trabalho variam de acordo com o grau de confiança — pequeno ou grande — que se deve depositar nos trabalhadores.

Os salários dos ourives e joalheiros em toda parte são superiores aos de muitos outros trabalhadores de aptidão igual ou até de habilidade superior; isso em razão dos materiais preciosos que lhes são confiados.

Confiamos nossa saúde ao médico, nossa fortuna e às vezes nossa própria vida ao advogado ou procurador. Tal confiança não poderia, seguramente, ser depositada em pessoas de condição menos que mediana ou baixa. Por isso, a remuneração desses profissionais deve ser tal, que lhes permita ocupar na sociedade aquela posição exigida pela confiança tão grande que neles se deposita. O grande dispêndio de tempo e de dinheiro necessário para formar um profissional dessa categoria, se aliado a essa circunstância, aumenta necessariamente ainda mais o preço de seu trabalho.

Quando uma pessoa aplica somente seu próprio capital em um negócio, não há lugar para confiança, e o crédito que pode receber de outras pessoas não depende da natureza do seu negócio; mas do conceito que esses têm sobre a fortuna, a probidade e a prudência do investidor do capital. Por isso, as diferenças de taxas de lucro, de um negócio ou tipo de comércio para outro, não podem provir dos diferentes graus de confiança depositada nos comerciantes.

Em quinto lugar, o salário do trabalho em ocupações diferentes varia de acordo com a probabilidade ou improbabilidade de sucesso que elas oferecem.

Difere muito de uma ocupação para a outra, a probabilidade de que uma determinada pessoa se qualifique um dia para a ocupação para a qual é formada. Na maior parte das ocupações mecânicas, o sucesso é mais ou menos certo, sendo porém muito incerto nas profissões liberais. Coloquemos nosso filho como aprendiz de sapateiro, e poucas dúvidas haverá de que aprenderá a fazer um par de sapatos. Se, porém, o fizermos estudar Direito, veremos que dentre vinte haverá no máximo um cuja eficiência seja suficiente para possibilitar-lhe viver dessa ocupação. Em uma loteria perfeitamente honesta, os que ganham os prêmios deveriam ganhar tudo aquilo que perdem os que não acertaram. Em uma profissão em que vinte fracassam e apenas um tem sucesso, este deveria ganhar tudo aquilo que deveria ser ganho pelos vinte que fracassaram. O assessor jurídico que, talvez já próximo aos 40 anos

de idade, começa a ganhar algo com sua profissão, deve receber a retribuição não somente pela sua própria formação, tão demorada e dispendiosa, mas também a de mais de vinte outros que jamais terão a probabilidade de ganhar alguma coisa como advogados. Por mais exorbitantes que possam parecer os honorários cobrados pelos advogados ou assessores jurídicos, sua retribuição real nunca é igual a isso. Calcule-se, em qualquer lugar específico, o que ganha provavelmente por ano, e o que provavelmente gastam anualmente todos os diferentes trabalhadores comuns, tais como os sapateiros, ou tecelões, e se verá que os ganhos geralmente superam os gastos. Faça-se agora o mesmo cálculo em relação a todos os advogados e estudantes de Direito, em todas as diversas escolas de Direito, em Londres, e se verá que seus ganhos anuais têm muito pouca proporção com seu gasto anual, mesmo que se acredite que os ganhos são grandes e as despesas pequenas. A loteria do Direito está, portanto, muito longe de ser uma loteria perfeitamente honesta; essa, como muitas outras profissões liberais e respeitáveis, é evidentemente mal remunerada, em termos de dinheiro.

Não obstante isso, essas profissões mantêm-se ao nível de outras ocupações e, a despeito desses desestímulos, todos os espíritos mais generosos e liberais anseiam por exercê-las. Duas são as causas que contribuem para recomendá-las: primeiro, o desejo da reputação que a carreira lhes promete; segundo, a confiança natural, alimentada mais ou menos por cada um, não somente em suas próprias capacidades, mas também na boa sorte.

Sobressair em uma profissão, na qual apenas alguns conseguem atingir a mediocridade, constitui a marca mais decisiva do que se chama gênio ou talento superior. A admiração pública que se dispensa a tais habilidades exímias sempre faz parte da remuneração que merecem: maior ou menor, na medida em que o grau for mais ou menos alto. Em se tratando de uma profissão médica, esta admiração pública representa uma parte considerável da remuneração que lhe é efetivamente paga; uma parte talvez ainda maior no caso de um advogado; no caso de um poeta e de um filósofo, a admiração e o respeito públicos representam quase a remuneração completa que se lhes dá.

Existem alguns belos e apreciáveis talentos, que provocam uma espécie de admiração em relação àqueles que os possuem; mas o exercício desses talentos por amor ao lucro é considerado, quer com razão ou por preconceito, como uma espécie de prostituição pública. A remuneração pecuniária, portanto, daqueles que exercem tal profissão deve ser suficiente não somente para pagar o tempo, o trabalho e a despesa de adquirir os talentos, como também para o descrédito que envolve o seu emprego como meio de subsistência. Os honorários exorbitantes pagos a atores, cantores de ópera, dançarinos de ópera etc. estão fundados nesses dois princípios: a raridade e beleza dos talentos e o descrédito de empregá-los dessa maneira. Salta à vista que seria absurdo menosprezar suas pessoas e, não obstante isso, remunerar seus talentos com prodigalidade tão excessiva. Fazendo uma coisa, porém, necessa-

riamente fazemos a outra. Se a opinião ou o preconceito público algum dia mudassem em relação a essas ocupações, sua remuneração pecuniária logo diminuiria. Seriam mais numerosas as pessoas que as abraçariam, e a concorrência logo reduziria rapidamente o preço de seu trabalho. Esses talentos, embora estejam longe de ser comuns, de forma alguma são tão raros como se imagina. Muitas pessoas os possuem à perfeição, mas desdenham em utilizá-los; e muitas mais seriam as capazes de adquirir tais talentos, se com eles se pudesse fazer algo digno de respeito.

O altíssimo conceito que a maior parte das pessoas tem de suas próprias habilidades constitui um mal antigo, salientado pelos filósofos e moralistas de todas as épocas. Tem-se dado pouca atenção à absurda presunção que elas têm quanto à própria sorte. E, no entanto, quando possível, ela é ainda mais ilimitada. Não existe ninguém que, com razoável saúde e disposição, esteja totalmente isento desse defeito. A possibilidade de lucro é mais ou menos supervalorizada por todos, ao passo que a perda é subvalorizada pela maioria, sendo pouquíssimos os que, com razoável saúde e boa disposição, são mais valorizados do que merecem.

Que a possibilidade de lucro é naturalmente supervalorizada, conclui-se do sucesso universal das loterias. O mundo jamais viu nem nunca verá uma loteria perfeitamente honesta ou em que o lucro total compense a perda total; porque o empreiteiro nada poderia fazer nesse sentido. Nas loterias do Estado, os bilhetes realmente não valem o preço que é pago pelos assinantes originários, e apesar disso geralmente se vendem no mercado por 20, 30 e às vezes 40%, com pagamento adiantado. A esperança vã de ganhar algum dos grandes prêmios é a única razão dessa demanda. As pessoas mais sóbrias dificilmente consideram loucura pagar uma pequena quantia pela possibilidade de ganhar 10 ou 20 mil libras, embora saibam que mesmo essa pequena quantia é talvez 20 ou 30% mais do que vale a possibilidade. Em uma loteria em que nenhum prêmio passasse de 20 libras não haveria a mesma procura de bilhetes. Para ter melhor probabilidade de ganhar algum dos grandes prêmios, alguns compram vários bilhetes, e outros compram pequenas cotas em número ainda maior. E, no entanto, não existe axioma mais certo em matemática do que o seguinte: quanto mais bilhete se arrisca, tanto maior é a probabilidade de perder. Arrisque-se a comprar todos os bilhetes de uma loteria, e a certeza de perder é absoluta; e quanto maior for o número de bilhetes que se comprar, tanto maior será a certeza de perder.

Que o risco de perder é freqüentemente subvalorizado, e dificilmente valorizado mais do que merece, deduzimo-lo do lucro muito modesto das seguradoras. Para fazer seguro contra fogo ou contra os riscos do mar, de toda maneira o prêmio normal deve ser suficiente para compensar as perdas comuns, para pagar as despesas de administração e garantir um lucro igual ao que se teria auferido empregando o capital em qualquer negócio comum. A pessoa que não paga mais do que isso,

evidentemente não paga mais do que o valor real do risco, ou seja, o preço mínimo ao qual pode razoavelmente esperar segurança contra o risco. Mas, enquanto muitos são os que ganharam pouco dinheiro com seguros, muito poucos são os que conseguiram fazer uma grande fortuna com isso; já a partir dessa consideração, parece suficientemente óbvio que normalmente o balanço de lucros e perdas não é mais vantajoso nesse negócio do que em outros negócios comuns com os quais tantas pessoas fazem fortuna. Por mais moderado que seja o prêmio geralmente pago pelo seguro, muitos menosprezam excessivamente o risco, despreocupando-se de pagar por ele. Considerando a média de todo o Reino Unido, 19 casas dentre 20, ou talvez 99 dentre 100 não têm seguro contra fogo. O caso do seguro contra riscos marítimos é mais alarmante para a maior parte das pessoas, e a proporção dos navios assegurados em relação aos não assegurados é muito maior. Muitos são os que navegam em qualquer estação, e mesmo em tempo de guerra, sem qualquer seguro. É possível que às vezes isso não represente nenhuma imprudência. Quando uma grande companhia, ou mesmo um grande comerciante tem 20 ou 30 navios no mar, estes podem, por assim dizer, garantir segurança um ao outro. O prêmio economizado por todos eles pode mais que compensar as perdas, assim como são suscetíveis de enfrentar o curso comum de possibilidades. Todavia, a negligência que se observa no tocante ao seguro de navegação, da mesma forma que com referência a casas, na maioria das vezes não é conseqüência de um cálculo ponderado das vantagens e desvantagens, mas de mera precipitação despreocupada e de menosprezo presunçoso do risco.

O menosprezo do risco e a esperança presunçosa do sucesso em nenhuma fase da vida estão mais presentes do que na idade em que os jovens escolhem sua profissão. Nessa idade, o receio do insucesso tem muito pouca capacidade para equilibrar a esperança de sucesso. Isso se evidencia na presteza do povo em geral de alistar-se como soldado ou como marinheiro, do que na ansiedade por parte dos de melhor posição, de entrar nas chamadas profissões liberais.

São suficientemente óbvias as perdas às quais está sujeito um soldado comum. Todavia, sem levar em conta o perigo, os voluntários jovens nunca se alistam com tanta prontidão como no início de uma nova guerra; e embora dificilmente tenham pouquíssima oportunidade de ser promovidos, imaginam, em suas fantasias juvenis, mil oportunidades para conquistar honrarias e distinções que nunca ocorrem. Essas esperanças românticas representam o preço total de seu sangue. Sua remuneração é inferior à dos trabalhadores comuns, e seu desgaste físico no serviço ativo é muito maior.

A loteria da vida no mar, em seu conjunto, não apresenta tantas desvantagens quanto a do exército. O filho de um bom trabalhador ou artesão pode muitas vezes ser marinheiro com o consentimento de seu pai; mas se se alista como soldado, o faz sempre sem esse consentimento. Outras pessoas enxergam algum jeito dele conseguir algo numa car-

reira: somente ele acha que nada se pode conseguir abraçando outra carreira. O grande almirante é menos alvo de admiração pública de que o grande general, e o maior sucesso no serviço da Marinha promete uma fortuna e uma reputação menos brilhantes do que igual sucesso em terra. A mesma diferença encontra-se em todos os graus inferiores de promoção nas duas carreiras. Pelas regras da precedência, um capitão da Marinha emparelha com um coronel de Exército, mas aquele não emparelha com este no conceito comum. Assim como os grandes prêmios da loteria são menos numerosos, da mesma forma os prêmios menores são mais numerosos. Por isso, os marujos comuns fazem alguma fortuna e obtêm alguma promoção com mais freqüência que os soldados comuns, sendo a esperança dos grandes prêmios que mais recomenda a carreira. Embora sua habilidade e destreza sejam superiores às de qualquer artesão, e embora toda a sua vida seja um cenário contínuo de dureza e perigo, por todas essas durezas e perigos, enquanto permanecerem na condição de marujos comuns, dificilmente recebem outra remuneração a não ser o prazer de se exercerem na vida dura e vencer os perigos. Seus salários não são superiores aos dos trabalhadores comuns do porto, que regulam o nível dos salários do pessoal da Marinha. Já que estão continuamente navegando de um porto a outro, o pagamento mensal dos que navegam partindo de todos os diversos portos da Grã-Bretanha aproxima-se mais da faixa do que o de quaisquer outros trabalhadores nesses diversos lugares, e o nível que regula o salário de todos os restantes é o vigente no porto para o qual ou a partir do qual navega a maior parte deles. Em Londres, o salário da maior parte das diversas categorias de trabalhadores é mais ou menos o dobro do que é o dos da mesma categoria em Edimburgo. Mas os marujos que navegam a partir do porto de Londres raramente ganham acima de 3 ou 4 xelins por mês mais do que os que navegam a partir do porto de Leith, e muitas vezes a diferença não é tão grande. Em tempo de paz e no serviço comercial, o preço de Londres é de um guinéu até aproximadamente 25 xelins por mês civil. Um trabalhador comum de Londres à taxa de 9 ou 10 xelins por semana, pode ganhar, em um mês civil, de 40 a 45 xelins. Certamente o marujo, além de sua remuneração em dinheiro, recebe alimentação. Contudo, o valor desta talvez nem sempre supere a diferença entre sua remuneração e a do trabalhador comum; e mesmo que às vezes pudesse superar, o excedente não representaria um ganho real para o marujo, pois não pode partilhá-lo com sua esposa e família, que precisa manter em casa, com seu salário.

Os perigos e a difícil fuga de uma vida de aventuras, ao invés de desencorajar os jovens, parecem freqüentemente constituir uma carta de recomendação para eles. Uma mãe carinhosa, entre as classes inferiores do povo, muitas vezes tem medo de mandar o filho à escola em uma cidade portuária, com medo de que a vista dos navios e as conversas e aventuras dos marujos o atraiam para o mar. A perspectiva distante dos azares dos quais podemos esperar livrar-nos pela coragem

e habilidade não é desagradável para nós e não aumenta o salário do trabalho em nenhum emprego. Acontece o contrário com aqueles em que a coragem e a habilidade podem não ser de nenhuma valia. Nas ocupações que sabidamente são muito insalubres, os salários são sempre muito elevados. A insalubridade é algo de desagradável, sendo sob esse item que se deve enquadrar seus efeitos sobre os salários do trabalho.

Em todos os diversos empregos de capital, a taxa normal de lucro varia mais ou menos de acordo com a certeza ou a incerteza do retorno. Este geralmente é menos incerto no comércio interno do que no comércio exterior, sendo também menos incerto em certos setores do comércio exterior, do que em outros — por exemplo, o retorno é menos incerto no comércio com a América do Norte do que no comércio com a Jamaica. A taxa normal de lucro sempre aumenta mais ou menos, de acordo com o risco. Todavia, não parece variar sempre proporcionalmente ao risco, ou de forma a compensá-lo por completo. As bancarrotas são mais freqüentes nas ocupações mais arriscadas. A mais arriscada de todas as profissões, a dos contrabandistas — embora seja também a mais rendosa, quando as aventuras logram êxito — é o caminho infalível para a bancarrota. A esperança presunçosa de sucesso parece agir aqui, assim como em todas as outras ocasiões, e atrair tantos aventureiros a estas profissões arriscadas, do que a sua competição reduz o lucro abaixo do suficiente para compensar o risco. Para compensá-lo por completo, o retorno normal deve, além do lucro normal do capital, não somente cobrir todas as perdas ocasionais, mas também assegurar um lucro excedente, da mesma natureza que o lucro das seguradoras. Ora, se o retorno normal fosse suficiente para cobrir tudo isso, as bancarrotas não seriam mais freqüentes nessa ocupação do que em outras.

Portanto, das cinco circunstâncias que fazem variar os salários do trabalho, somente duas afetam os lucros do capital: o caráter agradável ou desagradável da ocupação, e o risco ou segurança que a caracteriza. Quanto ao caráter agradável ou desagradável, pouca ou nenhuma diferença existe entre a maioria dos diversos tipos de aplicação de capital, mas a diferença é grande entre os diversos tipos de trabalho. Quanto ao risco, embora o lucro normal do capital aumente com ele, nem sempre parece aumentar na mesma proporção que ele. De tudo o que expus, segue-se que, na mesma sociedade ou em suas proximidades, as taxas normais e médias de lucro nos diversos empregos de capital devem estar mais niveladas do que os salários em dinheiro dos diversos tipos de trabalhos. Na realidade, assim é. A diferença entre o salário de um trabalhador comum e o de um advogado ou médico bem empregados é evidentemente muito maior do que a diferença existente entre os lucros normais em dois setores quaisquer de emprego de capital. Além disso, a diferença aparente nos lucros de empregos diferentes de capital é geralmente uma ilusão derivante do fato de nem sempre distinguirmos o que deve ser considerado como salário do que deve ser considerado como lucro.

O lucro dos farmacêuticos tornou-se proverbial, denotando alguma

coisa fora do comum. Todavia, esse aparente lucro extraordinário muitas vezes não é outra coisa senão o salário razoável do trabalho. A habilidade exigida de um farmacêutico é algo muito maior e muito mais delicado do que o trabalho de qualquer artesão, sendo muito maior a confiança que nele se deposita. Ele é o médico dos pobres, em todos os casos, e também dos ricos, quando o perigo não é muito grande. Em conseqüência, sua remuneração deve ser consentânea à habilidade que dele se requer e à confiança que nele se deposita, e ela geralmente vem do preço ao qual ele vende seus remédios. Por outro lado, o total de remédios que um bom farmacêutico venderá em um ano, em uma grande cidade, talvez não lhe custe mais do que 30 ou 40 libras. Embora, portanto, ele os venda por 300 ou 400, ou seja, a 1000% a mais, isso muitas vezes pode não representar mais do que o salário razoável de seu trabalho, já que esse é o único meio de que dispõe para cobrar sua mão-de-obra, ou seja, incluindo-a no preço de seus remédios. Como se vê, a maior parte do lucro aparente é representada pelos salários reais, disfarçados em forma de lucro.

Em uma pequena cidade portuária, um pequeno merceeiro ganhará 40 ou 50% sobre um capital de 100 libras, enquanto que um grande atacadista, na mesma localidade, dificilmente ganhará 8 ou 10% sobre um capital de 10 mil. O trabalho do merceeiro pode ser necessário para a conveniência dos moradores, e a estreiteza do mercado pode não comportar o emprego de um capital maior. Entretanto, o trabalho de uma pessoa deve não somente dar-lhe o necessário para viver, mas o necessário para viver de acordo com as qualificações que a profissão dela exige. Além de possuir um pequeno capital, ela deve ser capaz de ler, escrever, calcular, e deve também ser um juiz razoável, tendo talvez que emitir julgamento sobre 50 ou 60 tipos diferentes de mercadorias, sobre seus preços, sua qualidade, e os mercados em que pode comprá-las ao preço mais baixo. Em suma, deve ter todo o conhecimento necessário para um grande comerciante, sendo que nada o impede de sê-lo, senão a falta de capital suficiente. Trinta ou 40 libras por ano não podem ser consideradas como remuneração excessiva pelo trabalho de tal pessoa com tantas aptidões. Deduza-se isso do lucro aparentemente grande de seu capital, e pouco mais restará, talvez, do que os lucros normais do capital. Também nesse caso, portanto, a maior parte do lucro aparente representa salários reais.

A diferença entre o lucro aparente do varejista e o do atacadista é muito menor na capital do que em cidades pequenas e nos vilarejos. Onde se pode empregar um capital de 10 mil libras em uma mercearia, os salários do trabalho do merceeiro representam um acréscimo insignificante ao lucro real de um capital tão grande. O lucro aparente do varejista rico, portanto, está mais ou menos no mesmo nível daquele do atacadista. É por isso que as mercadorias vendidas no varejo são geralmente tão baratas e freqüentemente muito mais baratas na capital do que nas cidades pequenas e nas aldeias. Por exemplo, os artigos de mercearia geralmente são muito mais baratos; o pão e a carne

comprados do açougueiro muitas vezes têm o mesmo preço. O custo do transporte de artigos de mercearia para uma grande cidade não é maior do que para um vilarejo; entretanto, é muito mais caro transportar cereais e gado, já que a maior parte dessas mercadorias devem ser trazidas de uma distância muito maior. Por isso, sendo igual o custo primário de artigos de mercearia nas duas localidades, os artigos são mais baratos lá onde sobre eles pesa o menor lucro. O custo primário do pão e da carne do açougueiro é maior na cidade grande do que no vilarejo, embora o lucro seja menor; por essa razão nem sempre são mais baratos lá, mas muitas vezes têm o mesmo preço. Tratando-se de artigos como pão e carne de açougueiro, a mesma causa que diminui o lucro aparente aumenta o custo primário. A extensão do mercado, por possibilitar a aplicação de um capital maior, diminui o lucro aparente, mas por exigir suprimentos vindos de uma distância maior, aumenta o custo primário. Na maioria dos casos, essa diminuição de um e o aumento do outro parecem quase contrabalançar-se mutuamente; essa é provavelmente a razão pela qual, embora os preços do trigo e do gado geralmente sejam muito diferentes nas diversas regiões do Reino, os do pão e os da carne de açougueiro geralmente são mais ou menos os mesmos na maior parte do Reino.

Embora o lucro do capital, tanto no comércio atacadista como no varejista, seja geralmente menor na capital do que em cidades pequenas e aldeias, apesar disso é freqüente ganhar-se grandes fortunas com capital inicial pequeno no comércio atacadista, ao passo que dificilmente isso ocorre no comércio varejista. Em cidades pequenas e em aldeias, devido à estreiteza do mercado, o comércio nem sempre pode ampliar-se, aumentando-se o capital. Por isso, em tais localidades, embora a taxa de lucro de uma pessoa específica possa ser muito alta, a soma ou montante dos lucros nunca pode ser muito grande, nem, portanto, a soma de seu acúmulo anual. Ao contrário, nas grandes cidades, pode-se ampliar o comércio aumentando o capital, sendo que o crédito de uma pessoa econômica e progressista aumenta com rapidez muito maior do que seu capital. Seu comércio se amplia em proporção com o montante dos dois, e a soma ou montante de seu lucro é proporcional à extensão de seu comércio, sendo que seu acúmulo anual é proporcional ao montante de seu lucro. Entretanto, raramente acontece ganhar-se grandes fortunas; mesmo em cidades grandes, num setor de comércio regular, estabelecido e bem conhecido, mas em conseqüência de uma longa vida industriosa, de economia e atenção. Às vezes é possível ganhar fortunas repentinas em tais lugares, mediante o que se chama comércio de especulação. Com efeito, o especulador não explora nenhuma atividade ou profissão regular, estabelecida ou bem conhecida. Nesse ano ele comercia com trigo, no próximo trabalha com vinho, e no ano seguinte opera com açúcar, tabaco ou chá. Entra em qualquer negócio ao prever que há probabilidade de auferir um lucro acima do normal, e o abandona no momento em que prevê que os lucros desse negócio voltarão ao nível dos outros. Seus lucros e perdas, portanto, não podem manter

nenhuma proporção regular em relação àqueles de quem quer que tenha estabelecido um ramo de negócio bem conhecido. Um especulador audaz pode às vezes adquirir uma fortuna considerável com duas ou três especulações sucessivas, porém tem probabilidade de perder sua fortuna em duas ou três especulações malsucedidas. Esse tipo de comércio só pode ter lugar em grandes cidades. Somente em localidades de grande comércio e correspondência é possível obter as informações necessárias.

As cinco circunstâncias acima mencionadas, embora gerem desigualdades consideráveis de salário e de lucro do capital, não produzem nenhuma desigualdade no conjunto global das vantagens e desvantagens, reais ou imaginárias, dos diferentes empregos de mão-de-obra e de capital. A natureza dessas circunstâncias é tal que respondem por um ganho pequeno em alguns e contrabalançam com um ganho grande em outros.

Entretanto, para que esta igualdade possa ocorrer no conjunto global de suas vantagens e desvantagens, requerem-se três coisas, mesmo onde exista a liberdade mais completa. Primeiro, os empregos devem ser bem conhecidos e estar bem estabelecidos há muito tempo nas redondezas; segundo, devem estar em seu estado ou condição normal, ou seja, no que se pode chamar seu estado natural; terceiro, devem ser o único ou o principal emprego dos que os ocupam.

Primeiro: essa igualdade só pode ocorrer naquelas ocupações que são bem conhecidas e que há muito tempo estão estabelecidas na região.

Em paridade com as demais circunstâncias, os salários, via de regra, são mais altos em profissões novas do que em antigas. Quando um planejador tenta estabelecer uma nova manufatura deve primeiro atrair seus operários de outros empregos, oferecendo salários mais altos do que aqueles que esses podem perceber em seu emprego atual, ou salários mais altos do que os que a natureza de seu trabalho de outra forma exigiria, não esquecendo que passará muito tempo até ele poder aventurar-se a reduzi-los ao nível normal. As manufaturas cuja demanda se deve totalmente à moda ou à imaginação mudam continuamente, e raramente duram o suficiente para ser consideradas como manufaturas estabelecidas. Ao contrário, aqueles cuja demanda aumenta principalmente em virtude do uso e da necessidade, são menos suscetíveis de mudança, sendo que a mesma forma ou textura podem continuar a ser objeto de demanda por vários séculos. Portanto, os salários do trabalho serão provavelmente mais altos nas manufaturas do primeiro tipo do que nas do segundo. Birmingham tem sobretudo manufaturas do primeiro tipo, ao passo que Sheffield tem mais das do segundo. Pelo que se afirma, as diferenças de salários entre essas duas cidades devem-se a esta diferença de natureza desses dois tipos de manufatura.

A implantação de uma nova manufatura qualquer, de um novo setor de comércio, de uma nova prática na agricultura é sempre uma especulação, da qual o planejador espera auferir lucros extraordinários.

Esses lucros são às vezes muito grandes; em outros casos — talvez mais freqüentes — ocorre bem outra coisa: de modo geral, porém, esses lucros não guardam qualquer proporção em relação a outros antigos comércios na vizinhança. Se o negócio tiver êxito, os lucros costumam ser muito altos no início. Quando sua implantação estiver plenamente estabelecida e for completamente conhecida, a concorrência reduzirá o lucro ao nível de outros investimentos.

Em segundo lugar, essa igualdade no conjunto global das vantagens e desvantagens dos diferentes empregos de mão-de-obra e capital só pode ocorrer no estado normal desses empregos, ou seja, o que se pode chamar de estado natural desses empregos.

A demanda de quase todos os tipos de mão-de-obra é às vezes maior e às vezes menor do que a costumeira. No primeiro caso, as vantagens da ocupação aumentam acima do nível comum, e no segundo descem abaixo dele. A demanda de mão-de-obra agrícola é maior na época do feno e na época da colheita do que durante a maior parte do ano; ora, os salários sobem com a demanda de mão-de-obra. Em tempo de guerra, quando 40 ou 50 mil marinheiros são obrigados a passar da Marinha mercante para o serviço do rei, a demanda de marinheiros para os navios mercantes necessariamente sobe devido à respectiva escassez, sendo que em tais ocasiões seus salários normalmente sobem de 1 guinéu e 27 xelins, para 40 xelins e 3 libras por mês. Ao contrário, em uma manufatura decadente, muitos empregados, em vez de abandonar seu velho emprego, se satisfazem com salários menores do que os que, em outras circunstâncias, seriam adequados à natureza de seu trabalho.

O lucro do capital varia com o preço das mercadorias nas quais ele é aplicado. Quando o preço de alguma mercadoria sobe acima da taxa normal ou média, sobe acima de seu nível adequado também o lucro de pelo menos alguma parte do capital empregado para colocar a mercadoria no mercado; e quando o preço da mercadoria cai, o lucro do capital desce abaixo de sua taxa adequada. Todas as mercadorias são mais ou menos sujeitas a variações de preço, mas algumas delas o são muito mais que outras. Em todas as mercadorias que são produto do trabalho humano, o volume de trabalho empregado cada ano é necessariamente regulado pela demanda anual, de sorte que a produção anual média possa, quanto possível, ser igual ao consumo anual médio. Já se observou que em alguns empregos a mesma quantidade de trabalho produzirá sempre a mesma ou quase a mesma quantidade de mercadorias. Nas manufaturas de linho e de lã, por exemplo, o mesmo número de operários fabricará, cada ano, mais ou menos a mesma quantidade de tecido de linho ou de lã. Por isso, as variações no preço de mercado de tais produtos só podem provir de alguma variação acidental da demanda. Um luto público faz subir o preço do tecido preto. Mas já que é mais ou menos uniforme a demanda da maioria dos tipos de tecidos de linho simples e lã simples, o mesmo acontecerá provavelmente com o preço. Todavia, há outros empregos nos quais o mesmo

volume de trabalho nem sempre produz a mesma quantidade de mercadorias. Por exemplo, o mesmo volume de trabalho produzirá em anos diferentes quantidades muito diferentes de trigo, vinho, lúpulo, açúcar, tabaco etc. Portanto, o preço dessas mercadorias varia não somente de acordo com a demanda, mas também de acordo com as variações — bem maiores e mais freqüentes — da quantidade produzida, e por conseguinte, nesse caso, o preço das mercadorias é extremamente flutuante. Ora, o lucro de alguns comerciantes necessariamente também flutuará de acordo com o preço das mercadorias. É com tais mercadorias que trabalham sobretudo os especuladores. Eles procuram comprar todo o estoque disponível quando prevêem que o seu preço está para subir, e vendê-lo antes que ele provavelmente baixe.

Em terceiro lugar, essa igualdade no conjunto global das vantagens e desvantagens dos diversos empregos de mão-de-obra e de capital só pode ocorrer nas ocupações que constituem o único ou principal emprego que as pessoas ocupam.

Quando uma pessoa ganha sua subsistência com uma ocupação que não lhe absorve a maior parte do tempo, nos intervalos de lazer ela muitas vezes está disposta a exercer outra ocupação, por um salário inferior ao normalmente exigido pela natureza da atividade.

Em muitas regiões da Escócia subsiste ainda um tipo de pessoas denominadas *cotters* ou *cottagers,* embora menos freqüente hoje do que há alguns anos. São uma espécie de servos de fora dos donos das terras e dos arrendatários. A remuneração que costumam receber de seus patrões consiste em uma casa, uma pequena horta para legumes, bem como grama, suficiente para alimentar uma vaca, e talvez um ou dois acres de terra arável de má qualidade. Quando o patrão tem necessidade de seu trabalho, dá-lhes além disso 2 celamins de farinha de aveia por semana, valendo aproximadamente 16 pence esterlinos. Durante grande parte do ano o patrão tem pouca ou nenhuma necessidade do trabalho deles, mas o cultivo do pequeno terreno de que dispõem não é suficiente para ocupá-los plenamente. Na época em que essas pessoas eram mais numerosas do que hoje, diz-se que estavam dispostas a dar seu tempo livre a qualquer um, por uma remuneração muito pequena, e que trabalhavam por salários mais baixos que outros empregados. Antigamente, parece que isso era comum em toda a Europa. Em regiões mal cultivadas e pouco habitadas, a maioria dos proprietários e arrendatários dispunham de outro meio para conseguir o contingente extraordinário de mão-de-obra que o trabalho no campo exige em certas épocas do ano. A remuneração diária ou semanal que esses trabalhadores recebiam de seus patrões evidentemente não representava o preço total de seu trabalho, já que sua pequena moradia representava uma parte considerável do preço. Parece, porém, que essa remuneração diária ou semanal foi considerada como a remuneração total paga, por muitos escritores que pesquisaram os preços do trabalho e dos mantimentos em tempos antigos, e que sentiram prazer em apresentar como extremamente baixa essa remuneração.

O produto desse tipo de trabalho, por sua natureza, muitas vezes chega ao mercado com preço inferior àquele que lhe conviria. Em muitas partes da Escócia, pode-se comprar meias tricotadas em casa por preço muito abaixo daquelas feitas no tear, em qualquer lugar que seja. Elas são produzidas por criados e trabalhadores que auferem a maior parte de sua subsistência de algum outro emprego. Anualmente Leith importa mais de 1 000 pares de meias de Shetland, sendo seu preço 5 a 7 pence o par. Em Learwick, pequena capital das ilhas Shetland, asseguraram-me que normalmente se paga 10 pence por dia a um trabalhador comum. Nas mesmas ilhas, tricotam meias de lã ao valor de 1 guinéu ou mais o par.

Na Escócia, a fiação de linho é feita por pessoas cujo emprego principal é outro — mais ou menos da mesma forma como se fazem meias com tricô. As pessoas que quisessem ganhar a vida só com uma dessas duas ocupações teriam que contentar-se com uma subsistência muito precária. Na maior parte da Escócia, é uma boa fiandeira a mulher que conseguir ganhar 20 pence por semana.

Em países ricos, o mercado geralmente é tão vasto, que qualquer comércio é suficiente para empregar todo o trabalho e capital daqueles que o exercem. É sobretudo em regiões pobres que ocorrem casos em que a pessoa vive de um emprego e ao mesmo tempo aufere algum ganho de outra ocupação. Todavia, na capital de um país muito rico encontra-se o seguinte exemplo, de algo do mesmo tipo. Não existe nenhuma cidade da Europa, acredito, em que o aluguel de casa seja mais caro do que em Londres, e no entanto não conheço nenhuma capital em que se possa alugar um apartamento mobiliado por preço tão baixo. O alojamento não somente é muito mais barato em Londres do que em Paris, mas é mais barato do que em Edimburgo, com o mesmo grau de qualidade; e o que pode parecer mais estranho: o alto preço do aluguel de casa é a causa do baixo preço do alojamento. O alto preço do aluguel de casa em Londres provém não somente daquelas causas que o tornam caro em todas as grandes capitais — o alto preço da mão-de-obra, de todos os materiais de construção, os quais geralmente precisam ser trazidos de longe, e sobretudo o alto preço da renda da terra, já que cada dono de terra age como monopolista, exigindo muitas vezes, por 1 acre de terra de má qualidade em uma cidade, uma renda maior do que a que se pode auferir de 100 acres da melhor terra no campo — mas deriva também, em parte, das maneiras e costumes peculiares do povo, que obrigam o chefe de uma família a alugar uma casa inteira, de cima a baixo. Na Inglaterra, uma casa para morar significa tudo o que está contido debaixo do mesmo teto, ao passo que na França, na Escócia e em muitas outras partes da Europa, geralmente não mais do que um só andar. Um comerciante em Londres é obrigado a alugar uma casa inteira naquele bairro da cidade em que vivem seus clientes. Sua loja é no andar térreo, sendo que ele e sua família dormem no sótão, e o inquilino procura pagar uma parte do aluguel da casa, sublocando os dois andares

do meio a locatários. Ele espera manter sua família com seu negócio, e não com o dinheiro que recebe de seus inquilinos, ao passo que em Paris e Edimburgo as pessoas que alugam imóveis geralmente não dispõem de outro meio de subsistência, sendo que o preço do aluguel deve pagar não somente o aluguel da casa, mas também toda a despesa da família.

PARTE SEGUNDA

Desigualdades oriundas da política na Europa

Essas são as desigualdades, no conjunto global das vantagens e desvantagens dos diversos empregos de mão-de-obra e de capital, geradas necessariamente pela falta de algum dos três requisitos que acabamos de mencionar, mesmo onde existir a mais completa liberdade. Mas a política vigente na Europa, por não deixar as coisas terem seu livre curso, provoca outras desigualdades, muito mais importantes.

Três são as maneiras pelas quais a política européia provoca essas desigualdades. Primeiro, limitando a concorrência, em se tratando de alguns empregos, a um número menor de pessoas do que o número daquelas que de outra forma estariam dispostas a concorrer; segundo, aumentando em outros empregos a concorrência, além da que ocorreria naturalmente; terceiro, criando obstáculos à livre circulação de mão-de-obra e de capital, tanto de uma profissão para outra como de um lugar para outro.

Primeiramente, a política vigente na Europa gera uma desigualdade muito ponderável no conjunto global das vantagens e desvantagens dos diversos empregos de mão-de-obra e de capital, ao restringir a concorrência, em algumas profissões, a um número menor de pessoas do que aquelas que de outra forma poderiam estar dispostas a participar dela.

Os privilégios exclusivos das corporações constituem o meio principal de que se lança mão para atingir esse objetivo.

O privilégio exclusivo de um comércio incorporado restringe necessariamente a concorrência, na cidade em que ele está estabelecido, àqueles que estão livres dessa ocupação. O requisito necessário geralmente exigido para obter essa liberdade é ter passado por uma aprendizagem na cidade, sob um mestre devidamente qualificado. Por vezes os regimentos internos da corporação regulam o número de aprendizes que cada mestre pode ter e quase sempre determinam o número de anos de aprendizagem que cada aprendiz deve cumprir. A intenção dessas duas normas é limitar a concorrência a um número muito menor do que o que de outra forma estaria disposto a entrar na profissão. A limitação do número de aprendizes restringe-o diretamente, e a longa duração da aprendizagem o restringe de maneira mais indireta, porém com a mesma eficiência, aumentando a despesa do aprendizado.

Em Sheffield, nenhum mestre cuteleiro pode ter mais que um aprendiz por vez, por força do regimento interno da corporação. Em

Norfolk e Norwich nenhum mestre tecelão pode ter mais de dois aprendizes, sob pena de pagar 5 libras mensais ao rei. Em qualquer lugar da Inglaterra, ou nos estabelecimentos ingleses, nenhum mestre chapeleiro pode ter mais de dois aprendizes, sob pena de pagar 5 libras por mês, sendo metade para o rei e a outra para aquele que mover processo em algum tribunal. Esses dois regulamentos, embora confirmados por um decreto oficial do Reino, são evidentemente ditados pelo mesmo espírito de corporação sancionado pelo regimento interno de Sheffield. Os tecelões de seda de Londres, após apenas um ano de seu reconhecimento como corporação, sancionaram um regimento interno proibindo a qualquer mestre de ter mais de dois aprendizes ao mesmo tempo. Foi necessário um decreto especial do Parlamento para invalidar esse regimento.

Ao que parece, o período normal de aprendizagem determinado para a maioria dos comércios incorporados parece ter sido, antigamente, de sete anos, em toda a Europa. Todas essas incorporações se chamavam antigamente de "universidades" — termo latino efetivamente adequado para qualquer incorporação. A "universidade" dos ferreiros, a "universidade" dos alfaiates etc. são expressões com que deparamos comumente nas velhas patentes de antigas cidades. Quando se estabeleceram pela primeira vez essas corporações que agora se denominam "universidades", o número de anos que era necessário estudar até obter o grau de mestre de artes e ofícios foi evidentemente copiado da duração do aprendizado para as ocupações comuns, cujas incorporações eram muito mais antigas. Assim como o ter trabalhado sete anos sob a direção de um mestre devidamente qualificado era necessário para que uma pessoa se qualificasse como mestre e pudesse ter aprendizes em uma ocupação comum, da mesma forma era necessário ter estudado sete anos com um mestre devidamente qualificado para se tornar mestre, professor ou doutor (termos sinônimos, antigamente) nas artes liberais e para poder ter alunos ou aprendizes (termos também sinônimos, em sua origem) para ensinar sob sua orientação.

Pelo 5º Decreto de Elizabeth, comumente denominado Estatuto de Aprendizagem, ninguém poderia futuramente exercer qualquer comércio, ofício ou mister existente na Inglaterra da época, se não tivesse passado pela respectiva aprendizagem durante o mínimo de sete anos; assim, o que até ali havia sido o regimento de muitas corporações específicas, tornou-se na Inglaterra a lei geral e oficial para todas as ocupações existentes em cidades-mercado. Com efeito, embora os termos do estatuto sejam muito genéricos, parecendo incluir o Reino todo, a interpretação limitou sua aplicação às cidades-mercado, levando-se em conta que em vilarejos uma pessoa pode exercer várias ocupações diferentes sem ter passado por sete anos de aprendizado em cada uma, sendo isto necessário para convivência da população, e porque muitas vezes o número de pessoas não era suficiente para se poder exigir que cada ocupação fosse exercida por trabalhadores preparados para ela.

Por efeito de uma interpretação estrita dos termos do estatuto,

a aplicação estatutária foi limitada àquelas ocupações que estavam estabelecidas na Inglaterra antes do 5º Decreto de Isabel, não tendo nunca sido aplicado desde aquele tempo. Essa limitação resultou em uma série de distinções, as quais, se consideradas como normas de política, parecem tão tolas quanto se possa imaginar. Foi decretado, por exemplo, que um fabricante de carruagens não pode fazer ele mesmo as rodas nem contratar oficiais para fazê-las, devendo comprá-las de um mestre carpinteiro de rodas, já que esta última ocupação existia na Inglaterra antes do 5º Decreto de Isabel; por outro lado, um carpinteiro de rodas, embora nunca tivesse passado por uma aprendizagem junto a um fabricante de carruagens, está autorizado a fabricar carruagens ou contratar oficiais para fabricá-las, já que o ofício de fabricante de carruagens não se enquadra no Estatuto, por não ser uma profissão exercida na Inglaterra ao tempo em que o estatuto foi sancionado. Por esse motivo, muitas das manufaturas de Manchester, Birmingham e Wolverhampton não se enquadram no Estatuto, por não serem profissões exercidas na Inglaterra antes do 5º Decreto de Isabel.

Na França, a duração da aprendizagem difere conforme as cidades e as profissões. Em Paris, exige-se cinco anos para um grande número de ocupações, mas para muitas delas se requer mais cinco anos de trabalho como oficial, se o interessado quiser ser qualificado para exercer a profissão como mestre. Durante esses cinco anos adicionais, o trabalhador é chamado de companheiro de seu mestre e o termo em si é companheirismo.

Na Escócia, não há nenhuma lei geral que regule, com validade geral, a duração da aprendizagem. A duração do aprendizado difere de uma corporação para outra. Quando a duração é longa, uma parte pode geralmente ser remida pagando-se uma pequena multa. Além disso, na maioria das cidades uma multa insignificante é suficiente para comprar a liberdade de entrar em corporação. Os tecelões de roupa de linho e cânhamo, principais manufaturas do país, bem como outros artesãos filiados a elas, os carpinteiros de rodas, os fabricantes de carretéis etc. podem exercer sua profissão em qualquer cidade em que haja uma corporação, sem pagar multa alguma. Em todas as cidades em que há corporação, todos podem vender carne de açougue em qualquer dia permitido da semana. A duração habitual da aprendizagem na Escócia é de três anos, mesmo em certas profissões muito qualificadas; de modo geral não conheço nenhum país europeu onde as leis corporativistas sejam tão pouco opressivas.

A propriedade que cada pessoa tem em sua própria ocupação, assim como é o fundamento original de toda e qualquer outra propriedade, da mesma forma constitui a propriedade mais sagrada e inviolável. O patrimônio do pobre reside na força e destreza de suas mãos, sendo que impedi-lo de utilizar essa força e essa destreza da maneira que ele considerar adequada, desde que não lese o próximo, constitui uma violação pura e simples dessa propriedade sagrada. Estamos diante de uma evidente interferência na justa liberdade, tanto do trabalhador como daqueles que poderiam desejar, a qualquer momento, con-

tratar seus serviços. Assim como se impede o trabalhador de trabalhar como lhe parecer mais indicado, da mesma forma impede-se os outros de empregar a quem considerarem mais oportuno. Julgar se o trabalhador é apto para o emprego é uma função que seguramente pode ser confiada à discrição dos empregadores, que tanto interesse têm no caso. O receio, por parte do legislador, de que os empregadores contratem pessoas inadequadas evidencia-se como uma medida impertinente e opressiva.

A instituição de longa aprendizagem não é capaz de oferecer garantia alguma de comercializar mão-de-obra incapaz. Quando isso ocorre, geralmente é por fraude e não por falta de habilidade; ora, nem o aprendizado mais longo é capaz de oferecer garantias contra a fraude. Para evitar esses abusos requer-se normas bem diferentes. A marca identificadora de uma libra esterlina e o carimbo impresso nos tecidos de linho e de lã proporcionam ao comprador uma garantia muito maior do que qualquer estatuto de aprendizagem. O comprador costuma examinar essas marcas identificadoras do dinheiro ou dos tecidos, mas nunca perderá tempo em verificar se os trabalhadores passaram ou não por sete anos de aprendizagem regulamentar.

A instituição de longa aprendizagem não tende absolutamente a formar jovens para o trabalho. Um oficial que trabalha por peça ou tarefa provavelmente será laborioso, pois aufere um benefício de cada produto do seu trabalho. Um aprendiz provavelmente será preguiçoso — e quase sempre isso acontece — porque não tem nenhum interesse imediato em comportar-se de outra forma. Nas ocupações inferiores, o prêmio que se espera consiste pura e simplesmente na remuneração do trabalho. Os que chegam antes à condição de desfrutar da recompensa do trabalho são provavelmente os que antes chegam a sentir gosto por ele e cedo adquirem o hábito da aplicação. Um jovem naturalmente contrai aversão ao trabalho, se durante muito tempo não aufere nenhum benefício dele. Os meninos entregues pelas casas de caridade ao aprendizado geralmente estão vinculados por um período superior ao número habitual de anos, e ao saírem da aprendizagem via de regra são extremamente preguiçosos e imprestáveis para o trabalho.

O instituto da aprendizagem era totalmente desconhecido entre os antigos. Os deveres recíprocos de mestres e aprendizes perfazem um capítulo considerável em todos os códigos modernos. Ao contrário, o Direito Romano não conhece uma palavra sobre isso. Desconheço qualquer palavra grega ou latina (creio poder arriscar-me a afirmar que não existe nenhuma) que expresse o conceito que hoje atribuímos à palavra "aprendiz", ou seja, um servo obrigado a trabalhar em uma determinada ocupação em benefício de um mestre, durante certo número de anos, sob a condição de que o mestre lhe ensine essa profissão.

As longas aprendizagens são totalmente desnecessárias. As artes que são muito superiores aos ofícios comuns — tais como fazer relógios de parede, de bolso — não encerram nenhum mistério do tipo que exija um longo período de aprendizagem. Com efeito, a invenção propriamente dita dessas maravilhosas máquinas, e mesmo de alguns dos

instrumentos utilizados para fabricá-las, sem dúvida deve ter sido a obra de reflexão e pesquisa profunda e diuturna, podendo com justiça ser catalogada entre as realizações mais felizes do engenho humano. Uma vez inventadas essas máquinas, porém, e uma vez bem entendido seu mecanismo, não se pode honestamente afirmar que para ensinar a um jovem, da maneira mais completa possível, como utilizar os instrumentos e como construir tais máquinas, se requeira mais do que algumas semanas; talvez até se possa dizer que bastam alguns dias de ensinamento. Em se tratando das ocupações mecânicas comuns, certamente o ensino de alguns dias é suficiente. Com efeito, a destreza manual no trabalho, mesmo nas ocupações comuns, não pode ser adquirida sem muito exercício e experiência. Todavia, um jovem haveria de exercitar-se com muito mais aplicação e atenção, se desde o início trabalhasse como oficial, sendo pago proporcionalmente ao pouco serviço que pode executar, e pagando, por sua vez, os materiais que eventualmente estragar por incúria ou inexperiência. Dessa maneira, sua formação geralmente seria mais eficaz, e em qualquer hipótese, menos cansativa e menos dispendiosa. Quem perderia com isso seria o mestre. Ele perderia todos os salários do aprendiz, que agora são dele, durante sete anos seguidos. Ao final, talvez também o aprendiz perderia, pois em uma ocupação tão fácil de ser aprendida ele teria mais concorrentes, e seu salário, quando ele viesse a ser um profissional completo, estaria muito abaixo do nível atual. O mesmo aumento da concorrência reduziria o lucro dos mestres e os salários dos trabalhadores. As profissões, os ofícios e os misteres, todos sairiam perdendo. Mas o público sairia ganhando, pois se assim se fizesse, o produto de todos os artífices e trabalhadores chegaria ao mercado com preços muito mais baixos.

Todas as corporações, bem como a maior parte das leis relativas a elas, foram implantadas precisamente para impedir essa redução dos preços, e conseqüentemente a redução dos salários e dos lucros, restringindo aquela livre concorrência que certamente haveria de conseguir esse objetivo. Para constituir uma corporação, em muitas regiões da Europa não se exigia antigamente nenhuma outra autoridade senão a da Câmara Municipal da cidade em que a corporação se estabelecia. Na Inglaterra, porém, exigia-se uma licença do rei. Mas essa prerrogativa da Coroa parece ter-lhe sido reservada mais para extorquir dinheiro do súdito do que para a defesa da liberdade em geral e contra tais monopólios opressivos. Pagando-se uma multa ao rei, parece que se concedia a patente; e quando uma categoria específica de artesãos ou comerciantes consideravam bom agir como uma corporação sem ter patente, essas corporações adulterinas — como se chamavam — nem sempre perdiam o privilégio por essa razão, mas eram obrigadas a pagar anualmente ao rei a permissão de exercer seus privilégios usurpados.[129] A inspeção imediata de todas as corporações e dos regimentos

129 Ver MADOX. *Firma Burgi,* p. 26 etc.

internos que elas pudessem considerar adequados sancionar para seu governo cabia à Câmara Municipal da cidade em que estavam estabelecidas; e qualquer punição que fosse imposta a elas, geralmente procedia não do rei, mas daquela incorporação maior, da qual aqueles subordinados eram apenas partes ou membros.

O governo das câmaras municipais estava totalmente nas mãos de comerciantes e artesãos, tendo evidentemente cada categoria deles interesse em evitar que o mercado de cada tipo de mão-de-obra específica ficasse saturado, o que na realidade significava mantê-lo sempre carente de mão-de-obra. Cada categoria porfiava em baixar determinações adequadas para esse propósito e, se isso lhe fosse permitido, de bom grado consentia em que todas as outras categorias profissionais fizessem outro tanto. Em conseqüência desses regulamentos, cada categoria era obrigada a comprar de cada um dos outros, dentro da cidade, as mercadorias de que necessitava, a preço um pouco mais caro do que o faria normalmente. Em compensação, eles, por sua vez, tinham o direito de vender suas próprias mercadorias a preço bem mais alto, de sorte que, até aqui, diziam eles, "dá no mesmo". Portanto, nos negócios que as diversas categorias faziam entre si no âmbito da cidade, ninguém perdia com essas normas. Nos negócios com o campo, porém, todos ganhavam; ora, é nesses negócios que consiste todo o comércio que sustenta e enriquece cada cidade.

Toda cidade, com efeito, tira do campo toda a sua subsistência, todas as matérias-primas para o trabalho. E o pagamento que a cidade faz ao campo é feito sobretudo de duas maneiras: primeiro, reenviando ao campo uma parte desses materiais processados pelas manufaturas, caso em que seus preços são aumentados pelos salários dos trabalhadores e os lucros dos patrões ou empregadores diretos; em segundo lugar, enviando-lhe uma parte dos produtos brutos e manufaturados de outros países ou de regiões distantes do mesmo país, importados à cidade, sendo que também nesse caso os preços originais desses bens são aumentados pelos salários dos transportadores ou marinheiros, e pelos lucros dos comerciantes que os empregam. A vantagem que a cidade aufere pelas suas manufaturas consiste no que ganha no primeiro dos dois ramos de comércio que acabei de mencionar; e a que aufere de seu comércio interno e externo consiste naquilo que ganha no segundo. Os salários dos trabalhadores e os lucros de seus diversos empregadores representam tudo o que é ganho nesses dois tipos de negócio. Por conseguinte, quaisquer regulamentos tendentes a aumentar esses salários e lucros, além do que seriam normalmente, tendem a possibilitar à cidade comprar, com uma quantidade menor de seu trabalho, o produto de uma quantidade maior de trabalho do campo. Essas normas dão aos comerciantes e artesãos da cidade uma vantagem sobre os senhores de terra, arrendatários e trabalhadores do campo, quebrando essa igualdade natural que de outra forma reinaria no comércio executado entre a cidade e o campo. Toda a produção anual do trabalho da sociedade é anualmente dividida entre duas categorias de

pessoas. Mediante essas leis, os habitantes da cidade recebem um quinhão maior do que normalmente lhes caberia, e os do campo têm que contentar-se com um quinhão menor.

O preço que a cidade paga realmente pelos mantimentos e matérias-primas que nela entram anualmente é a quantidade de produtos manufaturados e outros bens que ela envia anualmente para fora. Quanto maior for o preço ao qual foram vendidos estes últimos, tanto mais baixo será o preço pelo qual são comprados os primeiros. O trabalho da cidade torna-se mais vantajoso, e o do campo passa a ser menos vantajoso.

Que o trabalho executado nas cidades, em toda a Europa, é mais vantajoso do que o executado no campo, sem querermos entrar em cálculos muito detalhados, podemos constatá-lo partindo de uma observação muito simples e óbvia. Em todos os países da Europa encontramos no mínimo 100 pessoas que adquiriram grandes fortunas começando modestamente no comércio e na manufatura — tipo de ocupação específica das cidades — para um que conseguiu enriquecer somente com o trabalho do campo, ou seja, colhendo a produção através dos aprimoramentos e do cultivo da terra. A indústria, portanto, deve ser mais bem recompensada, os salários de trabalho e os lucros de capital evidentemente maiores numa situação do que na outra. Ora, tanto o capital como a mão-de-obra procuram naturalmente os empregos mais vantajosos, acorrendo, portanto, o mais que podem, para a cidade e desertando o campo.

Os habitantes de uma cidade, por estarem reunidos num só lugar, podem associar-se com facilidade. Eis por que as ocupações mais insignificantes nas cidades têm formado corporações, em um lugar ou em outro; e mesmo onde nunca houve tal incorporação, geralmente prevalecem nelas o espírito de corporação, o ciúme em relação aos estranhos à profissão, a aversão a admitirem aprendizes ou a transmitirem o segredo da profissão, ensinando-lhes muitas vezes, mediante associações e acordos voluntários, a impedir a livre concorrência, quando não conseguem proibi-la por regimentos internos. As profissões que empregam apenas um número reduzido de trabalhadores, com a máxima facilidade, participam de tais associações. Talvez seja suficiente meia dúzia de cardadores de lã para manter ocupados 1 000 fiadores e tecelões. Combinando entre si não admitir aprendizes, não somente podem monopolizar a profissão, mas também reduzir a manufatura toda a uma espécie de sua escrava, e a elevar o preço de seu trabalho muito acima do que lhe é devido por sua natureza.

Os habitantes do campo, dispersos que estão em localidades distantes, não têm facilidade em associar-se. Não somente jamais formaram corporações oficiais, mas também o próprio espírito de corporação nunca prevaleceu entre eles. Nunca se considerou necessária nenhuma aprendizagem para os trabalhos da agricultura, a grande ocupação dos que vivem no campo. E no entanto, depois das belas-artes e das profissões liberais, não existe talvez nenhuma ocupação que exija uma

variedade tão grande de conhecimento e de experiência. Os inúmeros volumes que se têm escrito sobre a matéria em todos os idiomas podem convencer-nos de que, entre as nações mais sábias e mais instruídas, a agricultura jamais foi considerada uma ocupação tão fácil de ser aprendida. Seria inútil pretender coligir de todos esses volumes o conhecimento das operações variadas e complexas da profissão agrícola, possuído geralmente até pelo agricultor comum, por maior que seja o menosprezo com o qual alguns autores desprezíveis falam do assunto. Ao contrário, dificilmente existe algum ofício mecânico normal cujas operações não possam ser explicadas de forma mais completa e mais clara em um simples panfleto de pouquíssimas páginas, ilustrado com dizeres e figuras. Na história das artes atualmente publicada pela Academia Francesa de Ciências, várias dessas ocupações mecânicas são efetivamente explicadas dessa forma. Além disso, a direção das operações agrícolas, devendo variar conforme as mudanças meteorológicas e em decorrência de muitos outros eventos e circunstâncias, requer muito mais capacidade de julgamento e discrição do que a gestão das operações mecânicas, que são sempre as mesmas, ou quase sempre as mesmas.

Não somente a arte do agricultor e a direção geral das operações da agricultura, mas também muitos setores inferiores do trabalho do campo requerem muito maior habilidade e experiência do que a maioria dos ofícios mecânicos. A pessoa que trabalha com latão e ferro, trabalha com instrumentos e com materiais cuja têmpera é sempre a mesma, ou aproximadamente a mesma. Ao contrário, a pessoa que ara a terra com vários cavalos ou bois, trabalha com instrumentos cuja saúde, força e disposição diferem muito, de acordo com as circunstâncias. Também a condição dos materiais é tão variável quanto a dos instrumentos com os quais trabalha, sendo que ambos precisam ser manuseados com muito bom senso e discrição. Ao arador comum, embora geralmente considerado como o protótipo da ignorância e da estultície, dificilmente falta discernimento e discrição. Certamente, ele está menos habituado ao intercâmbio social do que o mecânico que vive na cidade. Sua voz e seu falar são menos polidos e mais difíceis de serem entendidos por aqueles que não estão habituados a eles. Todavia, pelo fato de estar ele habituado a lidar com uma variedade maior de objetos, sua inteligência geralmente é muito superior à do mecânico da cidade, o qual desde a manhã até à noite concentra toda a sua atenção em uma ou duas operações muito simples. Até onde vai a superioridade real das pessoas mais simples do campo em confronto com os habitantes da cidade, sabem-no todos os que, por curiosidade ou em virtude de sua ocupação, tiveram oportunidade de entrar em contato com os dois tipos de pessoa. Eis por que na China e no Industão se afirma que tanto a classe social como os salários dos trabalhadores do campo são superiores aos da maior parte dos artesãos e manufatureiros. O mesmo aconteceria provavelmente em toda parte, se isso não tivesse sido impedido pelas leis e pelo espírito de corporação.

A superioridade que o trabalho das cidades apresenta em todos

os países da Europa, em relação ao trabalho do campo, não é devida exclusivamente às corporações e suas leis. Ela é também apoiada por muitos outros regulamentos. Visam a esse objetivo todas as altas taxas impostas a manufaturados estrangeiros e a todos os bens importados. As leis das corporações possibilitam aos habitantes das cidades aumentar seus preços, em temor de preços mais baixos por parte da concorrência de seus próprios conterrâneos. Os regulamentos lhes proporcionam, outrossim, segurança contra a concorrência estrangeira. Em última análise, a elevação dos preços provocada por ambos é paga pelos proprietários de terras, pelos arrendatários e pelos trabalhadores do campo, que raramente se têm oposto à formação desses monopólios. Os que trabalham na terra geralmente não têm inclinação nem capacidade para fazer parte de tais conluios, sendo que o clamor e os sofismas dos comerciantes e dos manufatores facilmente os persuadem de que o interesse particular de um partido — aliás, uma parcela subordinada da sociedade — representa o interesse geral da nação.

Na Grã-Bretanha, a superioridade do trabalho das cidades em relação ao do campo parece haver sido maior em épocas antigas do que hoje. Atualmente, os salários dos trabalhadores do campo aproximam-se mais dos salários dos operários das fábricas, sendo que também os lucros do capital empregado na agricultura se aproximam mais dos lucros do capital empregado no comércio e na manufatura em relação ao que se afirma ter existido no século passado ou no início deste. Esta mudança pode ser considerada como conseqüência necessária, embora muito tardia, dos estímulos extraordinários concedidos ao trabalho nas cidades. O capital acumulado nas cidades por vezes chega a ser tão elevado, que não pode mais ser aplicado com o antigo lucro e àquele tipo de trabalho que lhe é peculiar. Esse trabalho tem seus limites, como qualquer outro, e o aumento do capital, pelo fato de aumentar a concorrência, diminui o lucro. A redução do lucro nas cidades força o capital a migrar para o campo, onde, criando uma nova demanda de mão-de-obra agrícola, necessariamente aumenta seus salários. O capital como que se expande através das regiões agrícolas, e ao ser aplicado na agricultura, é em parte restituído ao campo, donde havia originariamente fugido para acumular-se nas cidades, em prejuízo da economia rural. Mais adiante, procurarei mostrar que em toda parte, na Europa, os maiores progressos no campo são devidos à volta do capital das cidades para a economia rural; ao mesmo tempo, procurarei mostrar que, embora alguns países tenham dessa forma atingido um grau apreciável de riqueza, este avanço é em si mesmo necessariamente lento, incerto, estando sujeito a ser perturbado e interrompido por inúmeros eventos, e sob todos os aspectos é contrário à ordem da natureza e à razão. No terceiro e quarto livros desta obra procurarei explicar da maneira mais completa e clara possível os interesses, os preconceitos, as leis e os costumes que levaram a isso.

As pessoas da mesma profissão raramente se reúnem, mesmo que seja para momentos alegres e divertidos, mas as conversações

terminam em uma conspiração contra o público, ou em algum incitamento para aumentar os preços. Efetivamente, é impossível evitar tais reuniões, por meio de leis que possam vir a ser cumpridas e se coadunem com espírito de liberdade e de justiça. Todavia, embora a lei não possa impedir as pessoas da mesma ocupação de se reunirem às vezes, nada deve fazer no sentido de facilitar tais reuniões e muito menos para torná-las necessárias.

Essas reuniões são facilitadas por um regulamento que obriga todos os pertencentes à mesma profissão a inscreverem seus nomes e endereços em um registro público. Isso faz com que possam entrar em contato entre si pessoas que de outra forma nunca se teriam conhecido, dando a cada um o endereço em que pode localizar qualquer outra pessoa do grupo.

O que torna tais reuniões necessárias é um regulamento que possibilita aos membros da mesma profissão a se imporem taxas, com o objetivo de cuidar do sustento de seus pobres, seus doentes, suas viúvas e órfãos, inspirando em todos um interesse comum.

Uma incorporação não somente torna essas reuniões necessárias, como ainda faz com que as decisões da maioria sejam obrigatórias para todos. Em uma profissão livre, não é possível estabelecer uma combinação ou acordo efetivo a não ser mediante o consentimento unânime de todos, não podendo esse acordo perdurar a não ser enquanto cada um continuar a manter seu consentimento. Ao contrário, em uma corporação, a maioria pode sancionar um regimento com punições adequadas, as quais limitem a concorrência de maneira mais eficiente e mais durável do que qualquer outra combinação voluntária.

Carece de qualquer fundamento a pretensão de que as corporações são necessárias para o melhor funcionamento das profissões e do comércio. A inspeção real e efetiva exercida sobre um trabalhador não é a da sua corporação, mas a de seus clientes. É o medo de perder o emprego que limita as fraudes e corrige as negligências do trabalhador. Uma corporação exclusiva necessariamente enfraquece a força dessa inspeção, obrigando a contratar determinados trabalhadores, quer se comporte bem ou mal. É por essa razão que em muitas cidades grandes, com muitas corporações, não se consegue encontrar trabalhadores razoáveis, mesmo em algumas das profissões mais indispensáveis. Se alguém quiser que seu trabalho seja razoavelmente executado, isso deve ser feito nos subúrbios, onde os trabalhadores, não tendo nenhum privilégio exclusivo, só dependem do próprio caráter, devendo-se, então, introduzi-lo na cidade como puder.

É dessa maneira que a política adotada na Europa, limitando a concorrência em algumas profissões a um número menor do que aquele que de outra forma participaria da concorrência, provoca uma desigualdade muito grande no conjunto global das vantagens e desvantagens dos diversos empregos de mão-de-obra e de capital.

Em segundo lugar, a política européia, ao aumentar, em algumas profissões, a concorrência além do que ocorreria naturalmente, gera

uma outra desigualdade, do tipo oposto, no conjunto das vantagens e desvantagens dos diversos empregos de mão-de-obra e de capital.

Tem-se atribuído tamanha importância a que seja educado um número adequado de jovens para certas profissões, que às vezes o público ou a piedade dos fundadores privados tem estabelecido muitos pensionatos, escolas, bolsas de estudo etc. para essa finalidade — o que faz com que a essas profissões acorra um número de pessoas muito maior do que os que normalmente as abraçariam. Em todos os países cristãos, creio que a formação da maior parte dos eclesiásticos é paga dessa forma. Pouquíssimos são totalmente formados às próprias expensas. Acontece então que a educação longa, cansativa e dispendiosa desses elementos nem sempre lhes proporcionará uma remuneração conveniente, uma vez que a igreja está cheia de pessoas que, para conseguir emprego, estão dispostas a aceitar uma remuneração inferior àquela à qual lhes daria direito a formação que tiveram; dessa forma, a concorrência dos pobres sempre absorve e desvia a remuneração dos ricos. Sem dúvida, seria indecente comparar um pároco ou um capelão a um oficial de qualquer profissão comum. Contudo, o pagamento dado a um pároco ou a um capelão pode ser considerado, sem exagero, do mesmo valor que o salário de um desses diaristas. Os três são pagos de acordo com o contrato eventualmente feito com seus respectivos superiores. Até depois da metade do século XIV, 5 *merks,*[130] contendo praticamente a mesma quantidade de prata que dez libras do nosso dinheiro atual, representaram, na Inglaterra, o salário normal de um pároco ou de um padre coadjutor, como podemos depreender dos decretos de vários concílios nacionais. Na mesma época, verificamos que a remuneração de um mestre pedreiro era de 4 pence diários, contendo a mesma quantidade de prata que um xelim dos nossos dias, sendo que um oficial pedreiro recebia 3 pence por dia, iguais a 9 pence em nosso dinheiro atual.[131] Como se vê, os salários desses dois profissionais, se os considerarmos como constantes, eram muito superiores aos de um pároco. O salário do mestre pedreiro, supondo que este ficasse desocupado durante uma terça parte do ano, seria perfeitamente igual ao do eclesiástico. Com efeito, o Decreto 12º da Rainha Ana, no capítulo 12, estabelece o seguinte:

> "Já que, em vários lugares os párocos têm recebido uma remuneração insuficiente para sua manutenção e para seu estímulo, fica facultado ao bispo, decretar de próprio punho e com seu selo, uma certa remuneração suficiente ou máxima não acima de 50 e não abaixo de 20 libras por ano".

Atualmente, consideram-se 40 libras por ano como sendo uma remuneração muito boa para um pároco, mas apesar desta lei do parlamento, existem muitos párocos recebendo menos de 20 libras por

130 Antiga moeda de prata da Escócia, equivalente a 13 *s* 4 *d.* (N. do E.)
131 Ver *Statute of Labourers,* p. 25, 3ª ed.

ano. Há em Londres oficiais de sapateiro ganhando 40 libras por ano, sendo difícil entrar nessa cidade algum trabalhador operoso que não ganhe mais do que 20 libras. Essa soma realmente não ultrapassa o que muitas vezes ganham os trabalhadores comuns em muitas paróquias do país. Sempre que a lei tentou regular os salários dos trabalhadores, foi mais para baixá-los do que para aumentá-los. Todavia, a lei tentou muitas vezes levantar os salários dos eclesiásticos e, para a dignidade da Igreja, tentou obrigar vigários administradores a lhes pagar mais do que a mísera manutenção com a qual às vezes tinham que contentar-se. Nos dois casos a lei parece ter sido sempre ineficaz, não sendo capaz de elevar os salários dos eclesiásticos nem de reduzir os salários dos trabalhadores ao nível desejado; isto porque a lei nunca foi capaz de impedir os eclesiásticos de aceitar menos que aquilo a que por lei teriam direito, devido à indigência de sua situação e à multidão de concorrentes; da mesma forma, a lei nunca foi capaz de impedir os outros — os demais trabalhadores — de receberem mais, devido à concorrência contrária daqueles que esperavam auferir lucro ou prazer do fato de os empregarem.

Os grandes benefícios e outras dignidades eclesiásticas sustentam a honra e o prestígio da Igreja, não obstante a situação precária de alguns seus membros inferiores. Também o respeito público votado a essa profissão compensa, de alguma forma, a insignificância da remuneração pecuniária. Efetivamente, na Inglaterra, e em todos os países católico-romanos, a loteria da Igreja é muito mais vantajosa do que o necessário. O exemplo das Igrejas da Escócia, de Genebra e de várias outras Igrejas protestantes demonstra que, em uma profissão tão respeitável, na qual existem tantas facilidades para a formação, a esperança de benefícios muito mais modestos será capaz de atrair para as sacras ordens um número suficiente de homens instruídos, decentes e respeitáveis.

Em profissões nas quais não existem benefícios, tais como o Direito e a Medicina, se um contingente igual de pessoas fosse formado às expensas públicas, a concorrência logo cresceria a tal ponto que a remuneração pecuniária desses profissionais baixaria muito; poder-se-ia chegar à situação de que já não valeria a pena os pais formarem um filho às suas custas para essa profissão. Os meninos e rapazes ficariam então inteiramente abandonados à formação dada pelos institutos de caridade e devido ao grande número e às necessidades, teriam que contentar-se com uma remuneração muito miserável, para degradação completa das profissões do Direito e da Medicina, hoje tão respeitadas.

A estirpe, não próspera, das pessoas comumente chamadas homens de letras está hoje mais ou menos na mesma situação em que estariam os advogados e os médicos, na hipótese que acabamos de apontar. Na maior parte da Europa, a maioria desses letrados foram educados para a Igreja, porém foram impedidos de abraçar as ordens sacras por motivos diversos. Por isso, geralmente foram formados às expensas públicas, e o seu número em toda parte é tão grande, que a remuneração financeira de seu trabalho geralmente é miserável.

Antes da invenção da imprensa, a única ocupação na qual uma pessoa de letras podia empregar seus talentos era a de professor público ou particular, ou seja, transmitindo a outros os conhecimentos curiosos e úteis por ele previamente adquiridos; esse é ainda um ofício certamente mais digno, mais útil e, de modo geral até mais rendoso do que o ofício de livreiro, profissão essa gerada pela invenção da imprensa. O tempo e o estudo, o talento, o conhecimento e a aplicação necessários para qualificar um eminente mestre de ciências são no mínimo iguais aos exigidos para formar os grandes advogados e médicos. No entanto, a remuneração costumeira do professor ilustre não tem proporção alguma com a do advogado ou a do médico; isso porque a profissão de professor está apinhada de pobres formados às expensas do público, ao passo que entre os advogados e médicos são muito poucos os que não se tenham formado às próprias custas. Todavia, a remuneração costumeira dos professores públicos e particulares seria sem dúvida ainda menor, se não se tivesse excluído do mercado a concorrência daqueles letrados ainda mais pobres, que escrevem apenas para ganhar o pão. Antes da invenção da imprensa, os termos "letrado" e "mendigo" parecem ter sido mais ou menos sinônimos. Ao que parece, os reitores das universidades muitas vezes outorgavam a seus professores e alunos licença para mendigar.

Nos tempos antigos, antes de se estabelecerem quaisquer instituições de caridade para a formação de pobres para essas profissões de letrados, parece ter sido muito melhor a remuneração paga aos professores ilustres. Isócrates, no chamado discurso contra os sofistas, repreende a incoerência dos professores de seu tempo:

> "Eles fazem as promessas mais estupendas a seus alunos" — diz ele — "e lhes ensinam a serem sábios, felizes e justos, e como recompensa por um serviço tão importante estipulam a miserável remuneração de 4 ou 5 minas.[132] Os que ensinam a sabedoria" — continua ele — "devem ser eles mesmos sábios; ora, uma pessoa disposta a vender um serviço desses por tal preço seria condenada por insanidade".

Certamente Isócrates não pretende exagerar na remuneração, podemos estar certos de que ela não era menor do que ele descreve. Quatro minas eram iguais a £ 13 6 *s* 8 *d*, e 5 minas representavam £ 16 13 *s* 4 *d*. Portanto, não menos do que essa última soma deve ter sido a remuneração usual paga naquela época aos mestres mais eminentes de Atenas. O próprio Isócrates exige de cada aluno 10 minas, ou seja, £ 33 6 *s* 8 *d*. Quando era professor em Atenas, afirma-se que tinha 100 alunos. Entendo que esse era o número de alunos a quem ele ensinava em um único turno, ou seja, o número de pessoas que freqüentavam um de seus cursos, contingente esse que não parece ser

132 Unidade de peso e moeda da Grécia Antiga, equivalente a 100 dracmas. (N. do E.)

extraordinário para um professor de tanto renome, em uma cidade grande, sendo ainda que a matéria por ele ensinada era a Retórica, uma das ciências mais em voga na época. Portanto, para cada curso deve ter ganho 1 000 minas, ou seja, £ 3 333 6 *s* 8 *d*. Em outra passagem, Plutarco diz ter sido de 1 000 minas, portanto, o seu *Didactron*, ou seja, o preço habitual pago pelo ensino.

Muitos outros ilustres professores dessa época parecem ter ganho grandes fortunas. Górgias fez um presente ao templo de Delfos, oferecendo sua própria estátua em ouro maciço, embora não deva ter sido uma estátua de tamanho natural, presumo. Seu padrão de vida, assim como o de Hípias e Protágoras, dois outros ilustres professores da época, é descrito por Platão como sendo esplêndido, chegando à ostentação. Afirma-se que o próprio Platão vivia na magnificência. Aristóteles, depois de ter sido tutor de Alexandre, recebendo para isto uma remuneração muito elevada, do próprio Alexandre como de seu pai Filipe — como é atestado por todos —, não obstante isso, considerou valer a pena regressar a Atenas, para reassumir a sua escola. Professores de ciências provavelmente eram, a esse tempo, menos freqüentes do que uma ou duas gerações posteriores, quando a concorrência provavelmente reduziu ligeiramente o preço de seu trabalho e a admiração de que eram alvo. Ao que parece, porém, os mais eminentes deles desfrutavam de um grau de consideração muito superior à que hoje se dispensa a qualquer desses profissionais. Os atenienses enviaram o acadêmico Carnéades e o estóico Diógenes a Roma, na qualidade de emissários especiais; embora Atenas não estivesse mais em seu antigo esplendor, ainda constituía uma república independente e considerável. Carnéades era babilônio de nascimento, e portanto, já que nunca houve povo tão zeloso como os atenienses a ponto de não admitir estrangeiros para cargos públicos, a consideração que tinham por esse sábio deve ter sido muito grande.

Essa desigualdade de remuneração, no global, talvez seja mais vantajosa do que prejudicial ao público. Pode até certo ponto degradar a profissão de um professor oficial, mas o baixo preço da formação literária representa uma vantagem que supera de muito esse pequeno inconveniente. Além disso, o público poderia auferir benefício ainda maior, se a constituição ou estrutura dessas escolas e institutos fosse mais razoável do que é no presente, na maior parte da Europa.

Em terceiro lugar, a política européia, pelo fato de dificultar a livre circulação da mão-de-obra e do capital, tanto de um emprego para outro como de um lugar para outro, em certos casos provoca uma desigualdade muito inconveniente no conjunto das vantagens e desvantagens dos diferentes empregos de mão-de-obra e de capital.

O Estatuto da Aprendizagem dificulta a livre circulação de mão-de-obra de um emprego para outro, até no mesmo lugar. E os privilégios exclusivos das corporações dificultam essa livre circulação de um lugar para outro, até na mesma ocupação.

Acontece com freqüência que em uma manufatura se pagam altos salários aos trabalhadores, ao passo que os de outra precisam conten-

tar-se com o indispensável para a subsistência. A primeira ocupação está em estado de progresso, o que faz com que seja contínua a demanda de nova mão-de-obra; ao contrário, a segunda está em declínio, o que faz aumentar ainda mais a disponibilidade de mão-de-obra, já superabundante. Essas duas manufaturas às vezes podem estar localizadas na mesma cidade, e às vezes na mesma região circunvizinha, não havendo possibilidade alguma de ajudarem uma à outra, pois no primeiro caso isso é impedido pelo estatuto da aprendizagem, e no segundo é impedido tanto pelo estatuto da aprendizagem como pelos privilégios exclusivos das corporações. Ora, em muitas manufaturas diferentes, as operações executadas são tão semelhantes, que os trabalhadores com facilidade poderiam mudar de ocupação entre si, se isso não fosse impedido por essas leis absurdas. Assim, por exemplo, a arte de tecer linho e seda comuns são praticamente quase a mesma coisa. A arte de tecer lã comum é algo diverso, porém, essa diferença é tão insignificante que tanto um tecelão de linho como um tecelão de seda podem em poucos dias transformar-se em razoável tecelão de lã. No caso, portanto, de alguma dessas três manufaturas de capital importância vir a entrar em declínio, os trabalhadores poderiam encontrar emprego nas duas outras que estivessem em condições mais prósperas; além disso, os salários não subiriam demais na manufatura próspera, nem desceriam demais na decadente. A manufatura do linho, na Inglaterra, está efetivamente aberta a todos, em virtude de um estatuto peculiar, todavia ela não é muito cultivada na maior parte do país, não podendo, portanto, oferecer grandes possibilidades a trabalhadores egressos de outras manufaturas decadentes; esses trabalhadores, em toda parte onde vigora o estatuto da aprendizagem, não têm outro recurso senão amparar-se nas paróquias, ou então, passar a operar como trabalhadores comuns, trabalhos esses para os quais, devido a seus hábitos, estão muito menos qualificados do que para qualquer outro ofício semelhante ao que tiveram que abandonar. Eis por que geralmente acabam refugiando-se nas paróquias.

Tudo o que dificulta a livre circulação de mão-de-obra de uma profissão para outra, dificulta igualmente a circulação do capital de um emprego para outro, uma vez que o volume de capital que se pode aplicar em determinado setor depende muito da quantidade de mão-de-obra que o setor pode empregar. Todavia, as leis das corporações criam obstáculos menos à livre circulação de capital de um emprego para outro, do que à livre circulação da mão-de-obra. Em toda parte, é muito mais fácil um comerciante rico obter o privilégio de exercer o comércio em uma cidade em que existe corporação, do que um artesão pobre obter o privilégio de trabalhar nessa cidade.

Segundo acredito, são comuns a todos os países da Europa os obstáculos colocados pelas leis das corporações à livre circulação de mão-de-obra. Entretanto, quanto saiba, são peculiares à Inglaterra os obstáculos colocados pela legislação sobre os pobres. Esse obstáculo consiste na dificuldade que o pobre tem para conseguir estabelecer-se

ou mesmo para ser admitido a exercer sua profissão em qualquer paróquia a não ser a que pertence. As leis das corporações só impedem a livre circulação de artesãos e operários de manufatura. Ao contrário, a dificuldade de estabelecer-se cria obstáculo até mesmo à livre circulação da mão-de-obra comum. Pode ser útil expor algo sobre a origem, a evolução e o estado atual dessa desordem, talvez a maior de todas, existente na política da Inglaterra.

Quando, em virtude da destruição dos mosteiros, os pobres foram privados do recurso à caridade dessas casas religiosas, depois de algumas tentativas infrutíferas de solucionar o problema, o Decreto 43, capítulo 2, da Rainha Isabel, determinou que cada paróquia deveria cuidar de seus próprios pobres, e que anualmente se nomeasse inspetores para os pobres; esses, juntamente com os fabriqueiros das Igrejas, deveriam recolher quantias de dinheiro para assistência aos pobres, por meio de uma taxa paroquial.

Esse estatuto impunha a cada paróquia em particular a necessidade de cuidar ela mesma de seus próprios pobres. Em conseqüência, passou a assumir uma certa importância esta questão: quem deve ser considerado como os pobres de cada paróquia? Depois de algumas incertezas e variações, este problema foi resolvido pelos Decretos 13 e 14, de Carlos II, os quais estabelecem que 40 dias de moradia ininterrupta garantiam a qualquer pessoa a residência em uma paróquia, acrescentando, porém, que, dentro desse período, se os curadores de igreja ou os zeladores dos pobres apresentassem alguma queixa contra o recém-chegado, dois juízes de paz tinham o direito legal de removê-lo novamente para a paróquia donde havia saído, a menos que ele alugasse um alojamento de 10 libras por ano, ou então estivesse em condições de oferecer à nova paróquia algum valor que os referidos juízes de paz considerassem suficiente para desonerar financeiramente a paróquia.

Pelo que se afirma, esse estatuto deu margem a fraudes. Havia funcionários que às vezes subornavam os pobres de sua paróquia e os convenciam a se estabelecer em outra, mantendo-os porém nessa outra paróquia em situação clandestina durante os quarenta dias necessários para adquirirem o direito de residência, visando com isso desonerar a paróquia à qual pertenciam originariamente os pobres. Eis por que o Decreto 1, de Jaime II, determinou que os quarenta dias necessários para se obter a residência deviam ser contados somente a partir do momento em que o respectivo pobre entregasse a um dos curadores ou dos zeladores da nova paróquia uma notificação por escrito, indicando o seu endereço e o número de pessoas que compunha sua família.

Entretanto, ao que parece, os oficiais paroquiais nem sempre eram mais honestos em relação à sua paróquia do que haviam sido em relação a outras, e por vezes se mostravam coniventes com tais intrusões, recebendo a notificação mas não adotando as medidas adequadas depois disso. Já que, portanto, supostamente cada membro da paróquia tinha o máximo interesse em não onerar mais os custos de sua paróquia com novos “intrusos”, o Decreto 3, de Guilherme III,

sancionou que os quarenta dias deveriam ser contados somente a partir da publicação da notificação por escrito, na respectiva igreja, no domingo imediatamente após o serviço divino.

> "Tudo somado — afirma o Dr. Burn — é muito raro alguém conseguir essa residência, decorridos quarenta dias contínuos de moradia após a publicação escrita da notícia; o intento da lei não é tanto favorecer a concessão de novos direitos de residências, mas impedi-la, criando obstáculos a entradas clandestinas; com efeito, a notificação é uma arma a mais para a paróquia poder remover o novo candidato. Entretanto, se a situação de uma pessoa é tal, que é duvidoso se pode ou não ser removida, ou a notificação obriga a paróquia a conceder a residência sem contestação, deixando que o cidadão continue a residir ali os quarenta dias, ou então, obriga a remover o candidato da paróquia, mediante denúncia e processo judicial".

Conseqüentemente, esse estatuto praticamente tornou impossível a qualquer pobre a obtenção de uma nova residência pelo velho sistema da moradia, durante quarenta dias consecutivos na nova paróquia. Contudo, para não fechar totalmente a possibilidade de pessoas comuns de uma paróquia conseguirem residência em outra, o estatuto oferecia quatro outros meios para conseguir isto, sem ter que entregar uma notificação e sem necessidade de publicação da mesma. O primeiro consistia em comprometer-se a pagar as taxas paroquiais, e pagá-las efetivamente; o segundo, em ser eleito para um ofício paroquial anual, servindo nessa função durante um ano; o terceiro, passando por uma aprendizagem na paróquia; e o quarto, sendo contratado para o serviço da paróquia durante um ano e permanecendo no mesmo serviço durante todo o referido ano.

Pelos dois primeiros meios, nenhum pobre podia obter uma residência, a não ser por consentimento da paróquia inteira, a qual estava perfeitamente consciente das conseqüências financeiras decorrentes da adoção de um novo habitante que não dispusesse de outro patrimônio senão seu próprio trabalho.

Por outro lado, mesmo os dois últimos meios estavam praticamente fechados a um homem casado. Dificilmente um aprendiz pode ser casado; aliás, a lei prescreve expressamente que não se dê residência a nenhum casado, através de contratação por um ano. O efeito principal da introdução da concessão de residência por serviço foi abolir em grande parte o velho costume de contratar para um ano, costume esse anteriormente tão habitual na Inglaterra, que mesmo hoje, se não houver cláusula específica que diga o contrário, a lei entende que todo empregado é contratado por um ano. Todavia, nem sempre os mestres estão dispostos a conceder residência a seus empregados, contratando-os dessa maneira; e os próprios empregados nem sempre estão dispostos a ser contratados dessa forma, pois, já que uma nova residência implica em cancelamento das anteriores, os empregados poderiam vir

a perder sua residência original nos lugares em que nasceram — moradia de seus pais e de seus parentes.

É evidente que nenhum trabalhador independente, quer seja operário ou artesão, tem probabilidade de obter uma nova residência, seja por aprendizagem ou por serviço. Se, portanto, tal pessoa levasse sua atividade para uma nova paróquia, estaria sujeita a ser afastada, por mais saudável e operosa que fosse, ao arbítrio de qualquer curador de igreja ou inspetor, a menos que pagasse 10 libras por ano — coisa impossível para quem vive exclusivamente de seu trabalho — ou então pudesse oferecer uma garantia financeira considerada por dois juízes de paz como suficiente para desonerar financeiramente a paróquia. A lei deixava a critério da pessoa o tipo de garantia a ser oferecida: na realidade, porém, não se tinha condições de exigir menos de 30 libras, pois era lei que mesmo a compra de uma propriedade livre e alodial de menos de 30 libras não assegura a uma pessoa uma nova residência, por não ser suficiente para desonerar financeiramente a paróquia. Ora, isto é uma garantia que dificilmente pode ser oferecida por uma pessoa que vive de seu trabalho; aliás, na realidade muitas vezes se exige uma garantia bem superior.

Com o objetivo de restaurar de alguma forma aquela circulação livre de mão-de-obra, impossibilitada quase totalmente por esses diversos estatutos, partiu-se para a invenção dos certificados. Os Decretos 8 e 9, de Guilherme III, determinaram que toda pessoa que trouxesse um certificado da última paróquia dizendo que possuía residência legal, certificado esse assinado pelos curadores da igreja e pelos inspetores dos pobres, e com a permissão de dois juízes de paz, qualquer outra paróquia estava obrigada a receber tal pessoa; os decretos estabeleciam além disso que tal pessoa não poderia ser removida da paróquia somente pelo fato de haver alguma probabilidade de se tornar onerosa, mas, somente pelo fato de se tornar efetivamente onerosa, e que nesse caso a paróquia que expediu o certificado é obrigada a pagar tanto a manutenção da pessoa como as despesas de sua remoção à nova paróquia. E para dar segurança máxima à paróquia em que viesse a residir tal pessoa munida de certificado, o mesmo estatuto prescreveu que a pessoa não poderia obter ali nenhum direito de residência, por nenhum meio, a não ser pagando 10 libras por ano, ou então servindo por conta própria em um ofício paroquial, durante um ano inteiro, excluindo-se, portanto, a possibilidade de conseguir a residência por notificação, por aprendizagem ou por pagamento de taxas paroquiais. Além disso, o Decreto 12, da Rainha Ana, estatuto Ic. 18, determinou que nem os empregados nem os aprendizes de tal pessoa munida de certificado podiam obter residência na paróquia na qual viesse a residir tal pessoa munida de certificado passado por outra paróquia.

Até onde essa invenção conseguiu restabelecer aquela livre circulação de mão-de-obra, que havia sido quase inteiramente impossibilitada pelos estatutos anteriores, podemos deduzir das observações muito judiciosas do Dr. Burn, que passo a transcrever:

"É óbvio que há várias boas razões para exigir certificados para

> pessoas que passam a instalar-se em uma nova localidade: isto é, que tais pessoas não podem obter residência, nem mediante aprendizagem, nem prestando serviço, nem por notificação, nem pagando taxas paroquiais; que não podem obter residência nem para aprendizes nem para empregados seus; que, no caso de tais pessoas se tornarem onerosas, sabe-se para onde removê-las, sendo que a paróquia anterior está obrigada a pagar tanto as despesas da remoção como da manutenção da pessoa, nesse meio-tempo; e que, se tal pessoa adoecer, a paróquia que emitiu o certificado deve mantê-la. Tudo isto não pode ocorrer sem certificado. Ora, essas mesmas razões valem proporcionalmente para paróquias que não concediam certificados em casos ordinários, pois é muito provável que mais cedo ou mais tarde terão que receber de volta as pessoas a quem haviam dado certificado, aliás em condições piores do que antes".

A lição a ser tirada dessas observações é que, ao que parece, o certificado deve ser exigido pela paróquia na qual passa a residir um novo pobre, mas que ao mesmo tempo esse certificado muito raramente deve ser fornecido pela paróquia que o pobre pretende deixar.

> "Existe certa crueldade nessa matéria de certificados" — afirma o mesmo inteligente autor, em sua *History of the Poor Laws* — "ao confiar ao critério de um funcionário paroquial o poder de aprisionar uma pessoa como se fosse para o resto da vida; isso, por mais inconveniente que seja para esse pobre continuar a morar no lugar onde teve a infelicidade de adquirir o que se chama de residência, ou, por maior que seja a vantagem que ele possa esperar, propondo-se a morar alhures."

Embora o certificado não contenha nenhum testemunho de boa conduta, pois se limita a atestar que a pessoa faz parte da paróquia à qual pertence realmente, fica inteiramente a critério dos funcionários paroquiais conceder ou negar tal certificado. Segundo o Dr. Burn, foi feito um mandato no sentido de obrigar os curadores e inspetores a assinarem o certificado; todavia, os juízes da Corte Real rejeitaram essa moção como uma tentativa muito estranha.

Os salários extremamente desiguais com que deparamos freqüentemente na Inglaterra, em localidades não muito distantes uma da outra, são provavelmente devidos aos obstáculos que a lei da residência coloca para um pobre que, destituído de certificado, deseja transferir seu trabalho de uma paróquia para outra. Com efeito, um trabalhador solteiro operoso e dotado de boa saúde poderá às vezes residir em outra paróquia sem certificado, embora enfrentando sofrimentos; mas um homem com mulher e família que tentasse essa aventura, na maioria das paróquias certamente acabaria sendo removido, o mesmo acontecendo geralmente a um solteiro, no momento em que viesse a casar-se. Por isso, a escassez de mão-de-obra em uma paróquia nem sempre pode ser remediada pela superabundância existente em outra, como acontece constantemente na Escócia e, conforme

acredito, em todos os outros países em que não existem essas dificuldades para a residência. Nesses países, embora os salários possam ser um pouco mais altos nas proximidades de uma cidade grande, ou em outros lugares em que existir uma demanda extraordinária de mão-de-obra, e diminuir gradualmente à medida em que aumenta a distância de tais centros, até recaírem novamente na taxa comum do país, nunca deparamos com essas diferenças repentinas e imprevisíveis que por vezes encontramos na Inglaterra, em localidades vizinhas, onde freqüentemente é mais difícil para uma pessoa pobre atravessar os limites artificiais de uma paróquia, do que atravessar um braço de mar ou uma cadeia de altas montanhas, divisas naturais que às vezes separam níveis salariais nitidamente diferenciados, em outros países.

Remover uma pessoa, que não cometeu nenhuma falta, de uma paróquia onde escolheu residir, constitui uma violação evidente da liberdade e da justiça natural. E, no entanto, as pessoas simples do povo da Inglaterra, tão ciosas da sua liberdade, mas nunca perfeitamente conscientes do conteúdo e do significado autêntico dessa prerrogativa — como aliás acontece na maioria dos outros países — têm suportado já durante mais de um século tal tipo de opressão, sem encontrar saída para esse impasse. Embora também pessoas ponderadas por vezes se tenham queixado da lei da residência como de uma calamidade pública, esta nunca foi objeto de clamor geral do povo, como ocorreu contra as garantias gerais, sem dúvida uma prática abusiva, mas que provavelmente não provocava uma opressão geral. Arriscar-me-ia a afirmar que dificilmente existe na Inglaterra um pobre de quarenta anos de idade que em algum período de sua vida não tenha sentido em sua própria pele a opressão cruel dessa infeliz lei sobre a residência.

Concluirei este longo capítulo observando que, embora antigamente fosse costume definir níveis salariais, primeiro por meio de leis gerais extensivas ao país inteiro, e depois mediante regulamentos particulares dos juízes de paz em cada condado específico, atualmente essas duas práticas estão totalmente em desuso.

> "Com base na experiência de mais de 400 anos" — diz o Dr. Burn "parece chegado o momento de deixar de lado todas as tentativas de definir rigorosamente por lei aquilo que pela própria natureza parece impossível de delimitação estrita; com efeito, se todas as pessoas que exercem o mesmo tipo de trabalho devessem receber salários iguais, não haveria emulação, não haveria margem para a iniciativa e a generosidade."

A despeito disso, às vezes o Parlamento, mediante leis específicas, tenta regulamentar os salários em ocupações específicas e em determinados lugares. Assim, o Decreto 8, de Jorge III, proíbe, sob ameaça de incorrer em penalidades severas, todos os mestres alfaiates de Londres, e até 5 milhas ao seu redor, pagar — e aos seus trabalhadores, aceitar — mais do que 2 xelins e 7 1/2 pence por dia, excetuado o caso de um luto oficial. Sempre que os legisladores tentam regulamentar as

diferenças entre os mestres e seus trabalhadores, seus conselheiros são sempre os mestres. Por isso, quando a regulamentação favorece os trabalhadores, é sempre justa e eqüitativa, ao passo que às vezes ocorre o contrário, quando a regulamentação favorece aos mestres. Assim, a lei que obriga os mestres, em várias profissões, a pagar seus trabalhadores em dinheiro e não em bens é perfeitamente justa e eqüitativa. Ela não impõe nada de duro aos mestres, mas simplesmente os obriga a pagar em dinheiro aquele valor que pretendiam pagar em bens, e que na realidade nem sempre pagavam. Essa lei favorece os operários. Mas o Decreto 8, de Jorge III, favorece os mestres. Quando estes combinam entre si para reduzir os salários de seus empregados, é comum assumirem um compromisso particular de, sob pena de incorrerem em alguma penalidade, não pagar mais do que um determinado salário. Se os empregados fizessem entre si um acordo contrário do mesmo tipo, de não aceitarem determinado salário, sob pena de incorrerem em alguma penalidade, a lei os puniria com grande rigor. Ora, se a lei fosse imparcial, deveria tratar os mestres da mesma forma. No entanto, o Decreto 8, de Jorge III, seleciona por lei aquela mesma regulamentação que os patrões às vezes tentam estabelecer em seus conluios. Parece totalmente fundada a queixa dos trabalhadores de que tal lei coloca os mais capazes e os mais aplicados em pé de igualdade com o trabalhador comum.

Também nos tempos antigos era habitual tentar regulamentar os lucros dos comerciantes e de outros profissionais, determinando o preço dos mantimentos e de outros bens. Pelo que sei, o único remanescente desse antigo costume é a questão do preço do pão. Onde existe uma corporação com direitos exclusivos, talvez seja recomendável regulamentar o preço do alimento mais elementar. Mas onde isso não existe, a concorrência regulará tal preço de maneira muito mais eficaz do que qualquer tribunal. A questão de fixar o preço do pão, estabelecido pelo Decreto 31, de Jorge II, não pôde ser aplicado na Escócia, devido a uma deficiência na lei, já que a sua execução depende do cargo de amanuense do mercado, que lá não existe. Essa deficiência só foi remediada com o Decreto 3, de Jorge III. A falta de uma sessão de um tribunal para fixação do preço não gerou nenhum inconveniente sério, e por outro lado a existência de tal órgão nos poucos lugares onde até agora funcionou, não acarretou nenhuma vantagem significativa. Todavia, na maior parte das cidades da Escócia existe uma corporação de padeiros que reclama privilégios exclusivos, embora esses não sejam observados com muito rigor.

Ao que parece, a proporção entre os diferentes níveis salariais e de lucro, nos diferentes empregos de mão-de-obra e de capital, não é muito afetada — como já observei — pela riqueza ou pobreza de uma sociedade ou pela sua condição de progresso, estacionária ou de declínio. Tais transformações no bem-estar público, embora afetem os níveis gerais dos salários e do lucro, em última análise os afetam de maneira igual, em todos os empregos ou ocupações. Por conseguinte, a proporção entre eles permanece necessariamente a mesma, não podendo ser alterada por tais transformações, ao menos por um período significativo.

CAPÍTULO XI

A Renda da Terra

A renda da terra, considerada como o preço pago pelo uso da terra, é naturalmente a maior que o arrendatário pode permitir-se pagar, nas circunstâncias efetivas da terra. Ao ajustar as cláusulas do arrendamento, o dono da terra faz o possível para deixar ao arrendatário uma parcela da produção não superior ao que é suficiente para pagar ao arrendatário o capital do qual ele fornece as sementes, paga a mão-de-obra, compra e mantém o gado e outros instrumentos e dispositivos agrícolas, juntamente com o lucro normal do capital empregado, segundo a taxa vigente na região. Evidentemente, isso é o mínimo com o qual o arrendatário pode contentar-se, se não quiser sair perdendo no negócio; e raramente o proprietário da terra está disposto a dar-lhe mais do que isso. Toda e qualquer parcela da produção ou — o que é a mesma coisa — toda parcela do preço da produção que ultrapasse a porcentagem destinada ao arrendatário, o dono da terra naturalmente procura reservá-la para si, como sendo a renda que lhe é devida pelo uso da terra; essa renda pleiteada pelo proprietário naturalmente é a máxima que o arrendatário puder pagar-lhe, nas circunstâncias concretas da terra. Por vezes, de fato, a liberdade do proprietário — mais freqüentemente, a ignorância dele — o leva a contentar-se com uma parcela algo inferior a isso; por outro lado, às vezes, embora mais raramente, a ignorância do arrendatário o faz submeter-se a pagar algo mais do que a citada porcentagem, ou a contentar-se com algo menos do que o lucro do capital a investir, lucro esse calculado pelo índice vigente na redondeza. Entretanto, essa parcela ainda pode ser considerada como a renda natural que deriva do uso da terra, ou seja, a renda pela qual naturalmente se entende que deva ser geralmente locada a propriedade.

Poder-se-ia pensar que a renda proveniente da locação da terra freqüentemente não seja outra coisa senão um razoável lucro ou juros pelo capital empatado pelo dono da terra para melhorá-la. Sem dúvida,

isso pode ocorrer, em determinados casos, mas só em parte; o proprietário exige uma renda, mesmo pela terra em que não implantou nenhuma melhoria, e os supostos juros ou lucro sobre as despesas das melhorias constituem geralmente um acréscimo a essa renda original. Além disso, as melhorias introduzidas na terra nem sempre são feitas com o capital do proprietário, mas às vezes com o do arrendatário. No entanto, quando se renova a locação, geralmente o locador exige o mesmo aumento da renda que pleitearia no caso de todas as melhorias terem sido feitas com seu próprio capital.

Por vezes o proprietário exige renda por uma terra que simplesmente não está em condições de receber melhorias. A alga marinha é uma espécie de planta que, ao ser queimada, produz um sal alcalino, útil para fazer vidro, sabão, e para várias outras finalidades. Cresce em várias regiões da Grã-Bretanha, particularmente na Escócia, somente sobre rochas banhadas pela maré alta, rochas essas que são cobertas pelo mar duas vezes ao dia, e cujo produto, portanto, nunca foi aumentado pelo trabalho humano. No entanto, o proprietário de faixas de terra limitadas por praias de algas marinhas exige no caso a mesma renda que pleiteia por seus campos cerealíferos.

Nas proximidades das ilhas de Shetland, quase sempre o mar tem peixes em grande abundância, que constituem grande parte da subsistência dos que ali moram. Todavia, a fim de auferir proveito desse produto da água, esses moradores precisam ter uma moradia na terra vizinha. A renda do proprietário da terra é proporcional, não àquilo que seu dono pode auferir dela, mas àquilo que o arrendatário consegue auferir tanto da terra como da água. Essa renda é em parte paga com peixe do mar; efetivamente, é nessa região que se encontra um dos poucos exemplos em que a renda da terra representa um componente do preço dessa mercadoria, o peixe.

Conseqüentemente, a renda da terra, considerada como o preço pago pelo uso da terra, é naturalmente um preço de monopólio. De forma alguma é ela proporcional àquilo que o proprietário pode ter investido na melhoria da terra, ou àquilo que ele pode extrair dela; mas ela é proporcional ao que o arrendatário pode pagar.

Geralmente, só podem ser comercializados aqueles produtos da terra, cujo preço normal é suficiente para repor o capital que deve ser empregado para colocar os produtos no mercado, juntamente com os lucros normais desse capital. Se o preço normal da mercadoria for superior a isso, a parcela excedente irá naturalmente para a renda da terra. Se o preço normal não for superior a isso, embora a mercadoria possa ser colocada no mercado, não poderá proporcionar nenhuma renda ao proprietário da terra. Quanto ao preço da mercadoria — maior ou menor —, isso depende da demanda.

Há certos produtos da terra para os quais a demanda deve sempre ser tal que permita um preço superior ao que é suficiente para colocá-los no mercado; e outros há, para os quais a demanda pode ou não ser tal que permita esse preço mais alto. Os primeiros sempre devem pro-

porcionar uma renda ao proprietário da terra. Os segundos às vezes podem proporcionar tal renda e às vezes não, conforme as circunstâncias.

Cumpre observar, portanto, que a renda entra na composição do preço das mercadorias de uma forma diferente dos salários e do lucro. Salários e lucros altos ou baixos são a causa do preço alto ou baixo das mercadorias, ao passo que a renda da locação da terra, alta ou baixa, constitui o efeito dos preços altos ou baixos das mercadorias. Se o preço de uma mercadoria é alto ou baixo, é porque se precisa pagar salários e lucro altos ou baixos para comercializá-la. Ao contrário, é porque o preço da mercadoria é alto ou baixo, muito mais, pouco mais ou não mais do que o suficiente para pagar esses salários e esse lucro, que a mercadoria proporciona uma renda alta, uma renda baixa ou nenhuma renda.

O presente capítulo se divide em três partes, nas quais se estudará respectivamente: primeiro, aqueles produtos da terra que sempre proporcionam alguma renda; segundo, aqueles produtos da terra que às vezes podem proporcionar renda e às vezes não; terceiro, as variações que, nos diferentes períodos de aprimoramento ou desenvolvimento da terra, ocorrem naturalmente, no tocante ao valor relativo dos dois tipos de produtos naturais da terra, comparados tanto entre si como com as mercadorias manufaturadas.

PARTE PRIMEIRA

Os produtos da terra que sempre proporcionam renda

Uma vez que os homens, como todos os outros animais, se multiplicam naturalmente em proporção aos meios de sua subsistência, pode-se dizer que, basicamente, sempre há demanda de alimentos. Os alimentos sempre podem comprar ou comandar um volume maior ou menor de trabalho, e sempre é possível encontrar alguém disposto a fazer algo para consegui-los. Efetivamente, o volume de trabalho que os alimentos podem comprar nem sempre é igual àquele que poderiam sustentar, se geridos da maneira mais econômica, devido aos altos salários que por vezes são pagos pela mão-de-obra. Todavia, os alimentos sempre podem comprar ou comandar um volume tal de trabalho que possam sustentar, de acordo com a taxa pela qual esse tipo de trabalho é sustentado na região.

A terra, em quase todas as situações, produz uma quantidade maior de alimentos do que o suficiente para manter toda a mão-de-obra necessária para colocá-los no mercado, por mais liberal que seja a remuneração paga à mão-de-obra. Também o excedente é sempre mais do que suficiente para repor o capital que deu emprego a essa mão-de-obra, juntamente com o lucro desse capital. Por isso, sempre permanece algo para uma renda destinada ao proprietário da terra.

As charnecas mais desertas da Noruega e da Escócia produzem algum tipo de pastagem para o gado, cujo leite e cuja procriação são

sempre mais do que suficiente, não somente para manter toda a mão-de-obra necessária para isso e para pagar o lucro normal do arrendatário ou do dono do rebanho, mas também para proporcionar alguma renda ao dono da terra. A renda aumenta proporcionalmente à boa qualidade das pastagens. A mesma extensão de terra não somente mantém um número maior de cabeças de gado, senão que, pelo fato de esse gado ser mantido dentro de uma área menor, requer menos mão-de-obra para cuidar dele para fazer a coleta do produto. O proprietário da terra ganha de duas maneiras: pelo aumento da produção e pela diminuição da mão-de-obra mantida com esta produção.

A renda da terra varia não somente conforme a fertilidade — qualquer que seja seu produto — mas também de acordo com a sua localização, qualquer que seja a fertilidade. A propriedade localizada perto de uma cidade produz uma perda superior à que é proporcionada por uma terra da mesma fertilidade localizada no interior do país. Embora o cultivo de uma não requeira maior mão-de-obra ou trabalho do que o cultivo da outra, necessariamente o custo será maior no caso de ter que colocar no mercado gêneros alimentícios trazidos de uma região longínqua. Uma quantidade maior de trabalho, portanto, pode ser mantida fora dela; e o excedente do qual se tira o lucro do agricultor e a renda do proprietário deve ser diminuído. Mas, nos locais distantes do país, a taxa de lucro, como já se demonstrou, geralmente é maior do que nas proximidades de uma cidade grande. Por conseguinte, será menor também a porcentagem desse excedente diminuído que pertencerá ao dono da terra.

As boas estradas, os canais e os rios navegáveis, por diminuírem as despesas de transporte, fazem com que as regiões mais longínquas do país possam aproximar-se mais do nível vigente nas proximidades de uma cidade. Sob esse aspecto, essas facilidades de transporte representam as maiores melhorias. Estimulam e encorajam o cultivo das regiões interioranas, que necessariamente representarão sempre a maior parte do país. Trazem vantagem à cidade, por quebrarem o monopólio do campo em suas proximidades. Acarretam vantagem até mesmo para aquela parte do campo. Embora introduzam algumas mercadorias concorrentes no mercado tradicional, abrem muitos mercados novos para sua produção. Além disso, o monopólio representa um grande inimigo para a boa administração, a qual só pode ser implantada em toda parte em conseqüência daquela concorrência livre e geral que obriga todos a recorrerem a ela em sua própria defesa. Não faz mais de cinqüenta anos que alguns condados perto de Londres pleitearam ao Parlamento que não permitisse prolongar as grandes estradas com pedágio até os condados mais longínquos do país. Alegavam que, devido ao baixo preço da mão-de-obra vigente nessas regiões mais afastadas, esses condados teriam a possibilidade de vender sua forragem e seus cereais no mercado de Londres a preço mais baixo do que em seus próprios, reduzindo com isso suas rendas e arruinando sua agricultura. No entanto, suas rendas aumentaram e sua agricultura se aprimorou, desde essa época.

Um campo de cereais de razoável fertilidade produz uma quantidade muito maior de alimento humano do que a melhor pastagem de igual extensão. Embora seu cultivo exija muito mais trabalho, é também muito maior o excedente que resta, após repostas as sementes e mantida toda a mão-de-obra. Por isso, se nunca se julgasse que uma libra-peso de carne de açougue valesse mais do que uma libra de pão, esse excedente maior seria em toda parte de valor maior, e constituiria um fundo maior tanto para o lucro do arrendatário quanto para a renda do proprietário. Parece ter ocorrido isso em toda parte, nos rudes primórdios da agricultura.

Efetivamente, os valores relativos desses dois alimentos — o pão e a carne de açougue — diferem muito nos diversos períodos da agricultura. Nos rudes primórdios da agricultura, as regiões agrestes destituídas de qualquer melhoria, que nesse estágio ocupam a maior parte do país, estão totalmente abandonadas ao gado. Há mais carne de açougue do que pão, e por isso é em torno do pão que encontramos a maior concorrência, o que faz subir seu preço. Segundo Ulloa, em Buenos Aires, há 40 ou 50 anos, o preço normal de um boi escolhido num rebanho de 200 ou 300 cabeças era de 4 reais, ou seja, 21 pence e 1/2 esterlino. Ulloa não diz nada sobre o preço do pão, provavelmente porque não havia notado nada de especial quanto a isso. Diz ele que um boi em Buenos Aires custava pouco mais do que o trabalho de pegá-lo no pasto. Ao contrário, em toda parte o cultivo do trigo requer muito trabalho, e num país localizado na região do rio da Prata — naquela época, o caminho direto da Europa para as minas de prata de Potosi — o preço da mão-de-obra em dinheiro não podia ser muito baixo. É diferente quando o cultivo de cereais cobre a maior parte do país. Nesse caso, há mais pão do que carne de açougue. A concorrência concentra-se na carne, sendo que então o preço dela ultrapassa o do pão.

Além disso, à medida que o cultivo se amplia, as regiões agrestes sem melhorias tornam-se insuficientes para suprir a demanda de carne de açougue. Grande parte das terras cultivadas precisa ser utilizada para criar e engordar gado, cujo preço, portanto, deve ser suficiente para pagar não somente a mão-de-obra exigida, mas também a renda que teria o dono da terra e o lucro que teria o locatário utilizando a terra para cultivo. O gado criado nas charnecas menos cultivadas, ao ser colocado no mercado, é vendido ao mesmo preço que o gado criado nas terras mais cuidadas, se seu peso e a qualidade forem os mesmos. Os proprietários dessas charnecas tiram proveito disso e auferem a renda de sua terra em proporção com o preço de seu gado. Não faz mais de um século que nas regiões montanhosas da Escócia, a carne de açougue era tão barata ou até mais barata que o próprio pão feito de farinha de aveia. A união[133] abriu o mercado da Inglaterra ao gado das montanhas escocesas. Seu preço comum hoje é aproximadamente

133 Adam Smith se refere à formação do Reino Unido em 1707, quando a Escócia se ligou à Inglaterra. (N. do E.)

três vezes superior ao do início do século, sendo que as rendas de muitas propriedades das montanhas triplicam ou quadruplicam no mesmo espaço de tempo. Atualmente, quase em toda a Grã-Bretanha, 1 libra-peso da melhor carne de açougue vale geralmente mais do que 2 libras-peso do melhor pão branco, e em anos de abundância, vale às vezes 3 ou 4 libras-peso.

É assim que, com a continuidade dos melhoramentos, a renda e o lucro das pastagens não melhoradas vêm a ser regulados, até certo ponto, pela renda e pelo lucro daquelas que tiveram melhoria e, em ambos os casos, pela renda e pelo lucro dos trigais. O trigo se colhe uma vez ao ano. A carne de açougue é um produto que requer, para seu aproveitamento, quatro ou cinco anos. Já que, portanto, um acre de terra produzirá uma quantidade muito menor de um tipo de alimento do que do outro, a inferioridade da quantidade deve ser compensada pela superioridade do preço. Se fosse mais do que compensada, seria maior a quantidade de terras para trigo que se transformaria em pastagem; e se não fosse compensada, uma parte das terras utilizadas como pastagem voltaria a ser empregada para o plantio de trigo.

Todavia, essa igualdade entre a renda e lucro das pastagens e a renda e lucro dos trigais, da terra cujo produto imediato é o alimento para o gado, e da terra cujo produto imediato é o alimento humano, ocorre somente na maior parte das terras bem cuidadas de uma grande região. Em certas situações locais especiais acontece bem outra coisa, sendo a renda e o lucro das pastagens muito superiores ao que se pode auferir plantando cereais.

Assim, nas redondezas de uma cidade grande, a demanda de leite e de forragem para cavalos freqüentemente contribui juntamente com o alto preço da carne de açougue para elevar o preço da forragem acima daquilo que se pode chamar de sua proporção natural ao valor do trigo. É evidente que essa vantagem local não pode estender-se às terras distantes.

Determinadas circunstâncias, por vezes, fizeram com que alguns países se tornassem tão povoados que o território inteiro, como as terras localizadas nas proximidades de uma grande cidade, não era suficiente para produzir tanto a forragem como para produzir o trigo necessário para a subsistência de seus habitantes. Por esta razão, suas terras eram empregadas sobretudo na produção de forragem, a mercadoria mais volumosa, que além disso não se pode facilmente fazer vir de grandes distâncias, sendo que os cereais, alimentos da grande parte do povo, eram importados de países estrangeiros.

A Holanda está hoje nessa situação, sendo que também uma parte considerável da antiga Itália parece ter estado nessa situação durante a época de prosperidade dos romanos. Segundo nos refere Cícero, o velho Catão dizia que dar boas pastagens para o gado era a primeira coisa, e a mais rentável, na administração de uma propriedade particular; dar pastagens razoáveis ao gado era a segunda, e dar más pastagens era a terceira. Arar a terra, para ele, estava apenas em

quarto lugar, no tocante ao lucro e às vantagens. Efetivamente, na parte da antiga Itália localizada nas proximidades de Roma, o cultivo da terra parece ter sido muito pouco estimulado pelas distribuições de trigo feitas com freqüência ao povo, gratuitamente ou a preço extremamente baixo. Esse trigo era trazido das províncias conquistadas, dentre as quais, ao invés de pagar impostos, muitas eram obrigadas a fornecer à República de Roma um décimo de sua produção a um determinado preço, aproximadamente seis pence por celamim. O baixo preço desse trigo distribuído ao povo deve necessariamente ter feito baixar o preço do trigo que poderia ser trazido ao mercado de Roma, do Lácio, ou seja, o antigo território de Roma, e deve ter desestimulado o cultivo do trigo nessa região.

Além disso, em um país aberto, cujo produto principal é o trigo, uma área bem delimitada e cercada de pastagem muitas vezes produzirá mais do que qualquer campo de trigo das proximidades. É conveniente para o sustento do gado empregado no cultivo do trigo, sendo que sua alta renda, neste caso, é paga não tanto do valor de sua própria produção, mas antes do valor das terras empregadas para o trigo, cultivadas com a respectiva renda. Essa renda e lucro provavelmente baixarão no momento em que eventualmente as terras da região forem completamente cercadas. A alta renda atual da terra cercada na Escócia parece dever-se à escassez de terreno cercado, perdurando provavelmente apenas enquanto perdurar a escassez. A vantagem do cercado é maior para as pastagens do que para o trigo. Poupa a mão-de-obra necessária para guardar o gado, que também se alimenta melhor quando não está sujeito a ser perturbado pelo guardador ou por seu cão.

Entretanto, onde não existe uma vantagem local desse tipo, a renda e o lucro do trigo — ou de qualquer outro alimento vegetal comum do povo — deve naturalmente regular a renda e o lucro das pastagens, na terra que seja adequada para a produção de trigo.

Poder-se-ia esperar que o uso de pastagens artificiais, de nabos, cenouras, couve e dos outros vegetais a que se recorreu para obter uma quantidade igual de terra, alimenta maior número de cabeças de gado do que a pastagem natural e poderia de alguma forma reduzir, acredita-se, a superioridade que, em uma região melhorada, o preço da carne de açougue tem naturalmente em relação ao do pão. Efetivamente, parece que isso tem ocorrido, havendo, até certo ponto, motivos para crer que, ao menos no mercado londrino, o preço da carne de açougue, em proporção com o preço do pão, é hoje bastante mais baixo do que era no início do século passado.

No apêndice à *Vida do Príncipe Henrique*, o Dr. Birch nos deixou um relato sobre os preços da carne de açougue comumente pagos por esse príncipe. O relato diz que quatro quartos de um boi pesando 600 libras normalmente lhe custavam 9 libras esterlinas e 10 xelins, ou aproximadamente isso, ou seja 31 xelins e 8 pence por cem libras-peso. O Príncipe Henrique morreu a 6 de novembro de 1612, com 19 anos de idade.

Em março de 1763 houve uma investigação do Parlamento sobre as causas do alto preço dos mantimentos na época. Entre outras provas alegadas, um comerciante da Virgínia evidenciou que em março de 1763 ele havia abastecido seus navios com um quintal de carne bovina por 24 ou 25 xelins, que considerava como preço normal, ao passo que, naquele ano de preços elevados, havia pago 27 xelins pelo mesmo peso e qualidade. Entretanto, esse alto preço em 1764 é 4 xelins e 8 pence mais barato do que o preço normal pago pelo Príncipe Henrique, devendo-se aliás observar que somente a carne bovina de melhor qualidade pode ser salgada para viagens tão longas.

O preço pago pelo Príncipe Henrique é de 3 4/5 pence por libra-peso de toda carcaça, englobando as partes melhores e as piores do boi; e a essa taxa, as partes melhores não podiam ter sido vendidas no varejo por menos do que 4 1/2 ou 5 pence por libra-peso.

No inquérito parlamentar de 1764, as testemunhas constataram que o preço das melhores carnes bovinas, para o consumidor, era quatro e 4 1/4 pence por libra-peso, sendo que o preço das carnes inferiores em geral era de sete *farthings* até 2 1/2 e 2 3/4 pence; e esse preço, no dizer das testemunhas, geralmente era 1/2 pêni mais caro do que o preço do mesmo tipo de carne vendida no mês de março. Mas mesmo esse preço alto é ainda bastante mais barato do que bem podemos supor haver sido o preço vigente ao tempo do Príncipe Henrique.

Durante os doze primeiros anos do século passado, o preço médio do melhor trigo no mercado de Windsor era de £ 1. 18 *s* e 3 1/6 *d*. pelo *quarter* de 9 *bushels* de Winchester.

Mas nos doze anos anteriores a 1764, incluindo aquele ano, o preço médio da mesma medida do melhor trigo, no mesmo mercado, era de £ 2. l *s* e 9 1/2 *d*.

Portanto, nos doze primeiros anos do século passado, o trigo parece ter sido bem mais barato, e a carne de açougue bem mais cara do que nos doze anos anteriores a 1764, incluindo aquele ano.

Em todos os grandes países, a maior parte das terras cultivadas é empregada para produzir alimento humano ou alimento para o gado. A renda e o lucro dessas terras determinam a renda e o lucro de todas as outras terras cultivadas. Se um determinado produto proporcionasse renda e lucro menor, a terra seria logo utilizada para trigo ou pastagem; e se outro proporcionasse renda e lucro maior, parte das terras de trigo ou de pastagem seria logo empregada para plantar aquele produto respectivo.

Com efeito, os produtos que exigem uma despesa inicial maior de aprimoramento da terra ou uma despesa anual maior para o cultivo, a fim de preparar a terra para esses produtos, geralmente parecem proporcionar uma renda maior do que o trigo ou as pastagens — no primeiro caso — ou um lucro maior do que o trigo ou as pastagens — no segundo caso. Entretanto, raramente essa superioridade representará mais do que os juros ou uma compensação razoável por essa despesa superior.

Em um campo de lúpulo, em um pomar, em uma horta, tanto a renda do proprietário como o lucro do arrendatário geralmente são maiores do que em um campo de trigo ou de pastagem. Mas é maior a despesa que se requer para preparar a terra para esses tipos de cultivo. Em conseqüência, o proprietário da terra precisa auferir uma renda maior. Além disso, faz-se mister também uma administração mais atenta e mais habilidosa, razão pela qual também o lucro a ser auferido pelo arrendatário deverá ser maior. Também a colheita, ao menos no tocante ao lúpulo e às frutas, é mais precária. Portanto, o seu preço, além de compensar todas as perdas ocasionadas, deve proporcionar algo semelhante ao lucro do seguro. A situação econômica dos horticultores, geralmente pouco propícia e sempre modesta, convence-nos de que sua grande engenhosidade geralmente não é muito bem recompensada. Sua agradável arte é praticada por tantas pessoas ricas, como lazer, que pouca vantagem podem auferir os que se dedicam a essa ocupação para ganhar dinheiro, uma vez que as pessoas que por natureza seriam seus melhores clientes produzem para si mesmas o melhor desse tipo de produtos.

Ao que parece, a vantagem auferida de tais melhorias pelo dono da terra nunca foi maior do que o suficiente para compensar as despesas originais para implantá-las. Na agricultura antiga, depois dos vinhedos, uma horta bem irrigada parece ter sido a parte da propriedade que supostamente dava produtos mais valiosos. Todavia, Demócrito, que escreveu sobre agricultura há mais ou menos 2 mil anos, e que foi considerado pelos antigos como um dos pais desse tipo de cultivo, opinava não ser grande negócio cercar e manter uma horta. Diz ele que o lucro não compensa a despesa de um muro de pedras; além disso, os tijolos (dizia ele, suponho eu, tijolos cozidos ao sol) se estragavam com a chuva e as intempéries do inverno, exigindo reparos contínuos. Columella, que divulga esse parecer de Demócrito, não o contesta, mas propõe um método muito simples para cercado com uma cerca de sarça e urzes, a qual, baseando-se em sua experiência, afirma ser uma cerca duradoura e intransponível; mas esse método não era conhecido na época de Demócrito, ao que parece. Paládio adota a opinião de Columella, a qual já antes havia sido recomendada por Varrão. No parecer desses antigos promotores de melhorias, parece que a produção de uma horta era pouco mais do que o suficiente para cobrir a cultura extraordinária e a despesa da irrigação, pois em países tão ensolarados se considerava apropriado, tanto naquela época como hoje, ter o controle de uma corrente d'água que pudesse ser conduzida a todos os recantos da horta. Na maior parte da Europa, supõe-se atualmente que uma horta não merece uma cerca melhor do que a recomendada por Columella. Na Grã-Bretanha, e em alguns outros países do norte, não se consegue obter os melhores resultados com perfeição a não ser com a ajuda de muros. Por isso, nesses países o preço dos produtos deve ser suficiente para pagar a despesa da construção e da manutenção desses muros. Com freqüência, o muro do pomar rodeia a horta, a qual dessa

forma desfruta do benefício de uma cerca que sua própria produção raramente seria capaz de pagar.

Que os vinhedos, quando devidamente plantados e mantidos à perfeição, representavam a parte mais valiosa da propriedade rural, parece ter sido uma máxima pacificamente aceita na agricultura antiga, o mesmo ocorrendo hoje, em todos os países produtores de vinho. Todavia, Columella nos diz que os antigos agricultores italianos discutiam sobre se era vantajoso plantar um vinhedo novo. Ele se decide a favor da viticultura — na qualidade de um verdadeiro amante de todas as culturas curiosas — e procura demonstrar, confrontando o lucro com a despesa, que se tratava de um investimento altamente vantajoso. Todavia, tais comparações entre o lucro e a despesa de projetos novos são geralmente muito enganosas, sobretudo na agricultura. Se os ganhos auferidos efetivamente com tais plantações tivessem sido geralmente tão grandes como ele imaginava, não poderia ter havido controvérsia sobre o assunto. Ainda hoje trata-se de matéria muitas vezes controvertida nos países produtores de vinho. Na realidade, os autores que nesses países escrevem sobre agricultura, bem como os amantes e promotores dessa cultura, parecem em geral inclinados a apoiar a tese de Columella a favor da viticultura. Na França, a preocupação dos proprietários dos vinhedos velhos em evitar o plantio de novos parece favorecer essa opinião, indicando também uma consciência, naqueles que devem ter a devida experiência, de que esse tipo de cultura é, no momento, no respectivo país, mais rentável do que qualquer outra. Todavia, ao mesmo tempo parece indicar uma outra tese, isto é, de que o lucro maior só poderá durar enquanto durarem as leis que atualmente restringem a liberdade na viticultura. Em 1731, obtiveram uma determinação do Conselho de Ministros proibindo tanto o plantio de novos vinhedos como a renovação dos velhos, cujo cultivo estivesse interrompido por dois anos, sem uma permissão específica do rei, a ser concedida somente em conseqüência de uma informação do intendente da Província, atestando que havia examinado a terra e a considerara inapta para qualquer outro tipo de cultura. A alegação desse regulamento era a escassez de trigo e de pastagens e a superabundância de vinho. Mas, se essa superabundância tivesse sido real, ela teria, sem nenhuma intervenção do Conselho, efetivamente impedido a plantação de novos vinhedos, através da redução dos lucros desse tipo de cultura, abaixo da sua taxa natural em relação ao trigo e às pastagens. Quanto à suposta escassez de trigo, gerada pela multiplicação dos vinhedos, deve-se dizer que em parte alguma, na França, existe um cultivo do trigo tão esmerado como nas províncias viticultoras, onde a terra é adequada para o trigo — como é o caso da Borgonha, Guienne e o Alto Languedoc. A numerosa mão-de-obra empregada em uma cultura necessariamente estimula a outra, garantindo um mercado pronto para seus produtos. Diminuir o número daqueles que são capazes de pagar isso certamente constitui um meio muito pouco promissor para

estimular o cultivo do trigo. É como a política que pretendesse promover a agricultura, desestimulando as manufaturas.

Por isso, a renda e o lucro desses produtos que exigem uma despesa original maior para aprimorar a terra para prepará-la para a cultura ou uma despesa maior do cultivo anual, embora muitas vezes sejam muito superiores aos gerados pelo trigo e pelas pastagens, todavia, quando apenas conseguem compensar tal despesa extraordinária, na realidade são regulados pela renda e pelo lucro dessas colheitas comuns.

Efetivamente, acontece por vezes que a quantidade de terra que pode ser preparada para determinado produto é muito pequena para atender à demanda efetiva. Toda produção pode ser utilizada por aqueles que estão dispostos a dar algo mais do que é suficiente para pagar a renda total, os salários e o lucro necessários para cultivar e comercializar o produto, de acordo com suas taxas naturais, ou então de acordo com as taxas com as quais são pagos, na maior parte de outras terras cultivadas. Nesse caso, e somente nesse, a parte excedente do preço — a que resta depois de cobrir toda a despesa de melhorias efetuadas na terra e para o cultivo — pode geralmente não manter nenhuma proporção regular com o excedente similar de trigo ou de pastagem, senão que o ultrapassa em muito; ora, a maior parte desse excedente vai naturalmente para a renda do proprietário da terra.

Por exemplo, deve-se entender que a proporção usual e natural entre a renda e o lucro do vinho e os do trigo e pastagens só existe efetivamente em relação aos vinhedos que só produzem vinho comum de boa qualidade, tal como se pode obter praticamente em qualquer terra, em qualquer solo leve, cascalhoso ou arenoso, e que não tem outro título de recomendação a não ser o fato de ser um vinho forte e saudável. Somente com tais vinhedos é que a terra comum do país pode competir com outras — já que evidentemente não poderá nunca competir com terras de qualidade especial.

A videira é mais afetada pela diferença de solos do que qualquer árvore frutífera. Em certos tipos de solo, a uva produzida apresenta um gosto que supostamente nenhum cultivo ou habilidade é capaz de igualar, em nenhum outro solo. Esse sabor, real ou imaginário, às vezes é específico à produção de alguns vinhedos, às vezes estende-se à maior parte de um pequeno distrito, e às vezes estende-se a uma parte considerável de uma grande província. Toda a quantidade de tais vinhos que se colocar no mercado é insuficiente para atender à demanda efetiva, ou seja, à demanda daqueles que estariam dispostos a pagar toda a renda, o lucro e os salários necessários para comercializar tais vinhos, de acordo com a taxa normal, ou seja, de acordo com a taxa pela qual são pagos nos vinhedos comuns. Portanto, pode-se vender toda a quantidade produzida àqueles que estão dispostos a pagar mais — o que necessariamente eleva o preço acima dos vinhos comuns. A diferença de preço é maior ou menor, conforme o prestígio ou a escassez do vinho fizerem com que os concorrentes à compra sejam mais ou menos afoitos. Qualquer que seja o preço, é certo que a maior parcela

dele vai para a renda do proprietário da terra. Pois, embora tais vinhedos geralmente sejam cultivados com mais cuidado do que a maior parte dos demais, o alto preço do vinho não parece ser tanto o efeito, mas antes a causa desse cultivo esmerado. Em se tratando de um produto tão valioso, a perda provocada pela negligência é tão grande, que mesmo os mais descuidados se sentem obrigados a esmerar-se. Por isso, uma pequena parcela desse preço é suficiente para pagar os salários da mão-de-obra extraordinária empregada em seu cultivo, bem como o lucro do capital extraordinário que é necessário para manter em ação essa mão-de-obra.

A esses vinhedos preciosos podem ser comparadas as colônias açucareiras dominadas pelas nações européias nas Índias Ocidentais. A produção total dessas colônias é insuficiente para atender à demanda efetiva européia, e dela podem dispor aqueles que podem dar mais do que o suficiente para cobrir toda a renda, o lucro e os salários necessários para cultivar e comercializar esse açúcar, segundo a taxa à qual os preços são normalmente pagos por qualquer outro produto. Na Cochinchina, o açúcar branco da melhor qualidade é vendido por 3 piastras o quintal, aproximadamente 13 xelins e 6 pence em nosso dinheiro, conforme nos diz o Sr. Poivre,[134] um observador muito atento da agricultura daquele país. O que lá se denomina quintal pesa de 150 a 200 libras parisienses, ou seja, em média 175 libras francesas, o que reduz o preço das 100 libras-peso inglesas a aproximadamente 8 xelins, que não corresponde sequer à quarta parte do que comumente se paga pelo açúcar castanho ou pelo mascavo, importado de nossas colônias, e nem sequer à sexta parte do que se paga pelo açúcar branco da melhor qualidade. A maior parte das terras cultiváveis da Cochinchina são empregadas para produzir trigo e arroz, o alimento básico da população. Provavelmente, nesse país os preços respectivos do trigo, do arroz e do açúcar estão em sua proporção natural, ou seja, aquela que ocorre naturalmente nas diferentes safras da maior parte da terra cultivada e que remunera o dono da terra e o arrendatário, com a exatidão de cálculo possível, de acordo com o que é geralmente a despesa original das melhorias da terra e a despesa anual do cultivo. Entretanto, em nossas colônias açucareiras, o preço do açúcar não tem essa proporção com o preço da produção de um arrozal ou de um trigal, na Europa ou na América. Costuma-se dizer que um plantador de cana-de-açúcar espera que a aguardente e o melaço cubram a despesa integral do cultivo e que o açúcar seja lucro líquido em sua totalidade. Se isto for verdade, pois não pretendo afirmá-lo taxativamente, é como se um cultivador de trigo esperasse custear as despesas do seu cultivo com o debulho e a palha, e que o grão constituísse um lucro total. Com freqüência, vemos sociedades de comerciantes em Londres e em outras cidades comerciais comprarem terras devolutas em nossas colônias açucareiras, terras essas que esperam melhorar e cultivar com lucro, através de seus feitores e

134 *Voyages d'un Philosophe.*

representantes; não obstante a grande distância e o retorno incerto, em razão das precárias condições de funcionamento da justiça nesses países. Ninguém tentará aprimorar e cultivar da mesma forma as terras mais férteis da Escócia, da Irlanda, ou as províncias tritícolas da América do Norte, mesmo sabendo-se que, sob o ponto de vista do bom funcionamento da justiça em tais países, poder-se-ia esperar retornos mais normais.

Nos Estados da Virgínia e Maryland, prefere-se o cultivo do tabaco, como sendo mais rentável que o dos cereais. O tabaco poderia ser cultivado com vantagem na maior parte da Europa; todavia, em quase todos os países europeus, o tabaco se tornou o principal alvo de taxação e se supôs que cobrar um imposto de cada propriedade do país na qual o produto viesse a ser cultivado seria muito mais difícil do que cobrar um imposto único na importação do produto, nos postos alfandegários. Essa é a razão pela qual se tomou a absurda decisão de proibir o cultivo do tabaco na maior parte da Europa, o que necessariamente confere uma espécie de monopólio aos países em que é permitida a cultura do tabaco, sendo que a Virgínia e o Maryland produzem a maior quantidade, beneficiando-se em larga escala dessa vantagem, embora tenham alguns concorrentes. Todavia, a cultura do tabaco não parece ter sido tão vantajosa como a da cana-de-açúcar. Nunca ouvi sequer falar de alguma plantação de tabaco que tivesse sido aprimorada e cultivada com o capital de comerciantes residentes na Grã-Bretanha, sendo que as nossas colônias cultivadoras de tabaco não mandam para a Inglaterra esses plantadores ricos que com freqüência nos vêm das nossas ilhas açucareiras. Embora, devido à preferência dada nessas colônias ao cultivo do tabaco em relação ao do trigo, possa parecer que a demanda efetiva européia de tabaco não está plenamente atendida, provavelmente essa demanda está mais bem atendida do que no caso do açúcar; e embora o preço atual do tabaco seja provavelmente mais do que suficiente para cobrir toda a renda, o lucro e os salários exigidos para o cultivo e a comercialização do produto, de acordo com a taxa à qual eles são normalmente pagos nas terras de cultivo de trigo, o preço atual do fumo não deve estar muito acima do preço atual do açúcar. Em conseqüência, os nossos plantadores de tabaco têm demonstrado o mesmo receio em relação ao excesso de fumo no mercado que os proprietários de vinhedos na França têm em relação à superabundância de vinho. Por uma decisão da Assembléia, limitaram seu cultivo a 6 mil pés de tabaco, que supostamente produzirão mil libras de tabaco, para cada negro entre 16 e 60 anos de idade. O negro, calculam eles, além dessa quantidade de tabaco consegue cultivar quatro acres de trigo indiano. Além disso, para evitar que o mercado fique supersaturado em anos de abundância, às vezes queimavam uma certa quantidade de tabaco para cada negro, conforme nos conta o Dr. Douglas[135] (suponho que ele tenha sido mal informado),

135 Douglas's Summary, v. II, pp. 372-373.

da mesma forma como se diz terem feito os holandeses com referência às especiarias. Se há efetivamente a necessidade de recorrer a tais métodos violentos para manter o atual alto preço do tabaco, a maior vantagem dessa cultura em relação ao cultivo do trigo — se é que ainda existe — provavelmente não terá longa duração.

É dessa maneira que a renda da terra cultivada, na qual se produz alimentos para o homem, regula a renda da maior parte das outras terras cultivadas. Nenhum produto específico pode proporcionar uma renda inferior a essa, pois se tal acontecer a terra seria imediatamente empregada para outro tipo de cultura; e se algum tipo de cultura produzir uma renda superior à do cultivo de alimentos humanos, é porque a quantidade de terra que pode ser preparada para esse fim será muito pequena para atender à demanda efetiva desse produto.

Na Europa, o trigo é o produto principal da terra que serve imediatamente como alimento humano. Excetuadas certas situações específicas, é a renda da triticultura na Europa que regula a renda de todas as outras terras cultivadas. A Grã-Bretanha não precisa invejar nem os vinhedos da França nem os olivais da Itália. Exceto em determinadas situações, o valor desses é regulado pelo valor do trigo, no qual a fertilidade da Grã-Bretanha não é muito inferior à desses dois países.

Se, em algum país, o alimento vegetal normal e favorito da população fosse tirado de uma planta cuja terra mais comum, com o mesmo ou mais ou menos o mesmo cultivo, produzisse uma quantidade muito maior do que a produzida pela terra mais fértil para trigo, seria necessariamente muito maior a renda do proprietário, ou seja, a quantidade excedente de alimento que restaria para o arrendatário, após pagar a mão-de-obra e repor o capital do proprietário juntamente com os lucros normais deste. Qualquer que fosse a taxa normal pela qual esta mão-de-obra fosse remunerada no respectivo país, esse excedente maior sempre poderia manter um contingente maior de mão-de-obra, e conseqüentemente possibilitaria ao dono da terra a compra dum contingente maior de trabalho. Necessariamente seriam muito maiores o valor real de sua renda, seu poder e autoridade reais, seu controle sobre os artigos necessários e convenientes para a vida, que o trabalho de outras pessoas poderia proporcionar-lhe.

Um arrozal produz uma quantidade maior de alimento que o mais fértil campo de trigo. Com efeito, segundo se afirma, a produção normal de um acre de terra de arroz dá duas colheitas por ano, com a produção de 30 a 60 *bushels*[136] cada uma. Embora, portanto, o cultivo do arroz requeira mais trabalho, é muito maior seu excedente, depois de paga toda essa mão-de-obra. Por isso, nos países cultivadores de arroz, em que este é o alimento vegetal comum e favorito da população, e onde os cultivadores se mantêm sobretudo com o arroz, o proprietário da terra deverá obter uma parcela maior desse excedente maior, do

136 Medida inglesa de capacidade para cereais, equivalente a 36,36 litros. (N. do E.)

que nos países que se dedicam à triticultura. Na Carolina, onde, como em outras colônias britânicas, os plantadores são ao mesmo tempo os proprietários da terra e os cultivadores, e onde, portanto, a renda se confunde com o lucro, o cultivo do arroz se mostra mais rendoso do que o do trigo, ainda que os arrozais produzam apenas uma colheita anual, e embora, devido à prevalência dos costumes europeus, o arroz não seja, naquele país, o alimento vegetal comum e favorito da população.

Um bom arrozal é um pantanal em todas as estações do ano, e em uma das estações é um pantanal coberto de água. Ele não é adequado nem para o cultivo do trigo, nem para pastagens ou vinhedos, nem, na realidade, para qualquer outro produto vegetal de grande utilidade para o homem; em contrapartida, as terras adequadas para esses produtos não o são para o cultivo do arroz. Por isso, mesmo nos países cultivadores de arroz, a renda proporcionada pelas terras de arroz não pode determinar a renda de outras terras de cultivo, as quais nunca poderão ser empregadas para o cultivo de arroz.

O alimento produzido por um campo de batatas não é inferior em quantidade ao produzido por um arrozal, e é muito superior ao que é produzido por uma plantação de trigo. Doze mil libras-peso de batatas, produzidas por um acre de terra, tão normal como uma produção de 2 mil libras-peso de trigo. Com efeito, a comida ou o alimento sólido que se pode extrair dessas duas plantas de forma alguma é proporcional a seu peso, devido à natureza aquosa das batatas. Supondo, porém, que a metade do peso dessa raiz é constituída de água — margem muito grande —, temos que um acre de batatas ainda produz 6000 libras-peso de alimento sólido, ou seja, três vezes a quantidade produzida por um acre de trigo. O cultivo de um acre de batatas acarreta uma despesa inferior à de um acre de trigo, já que o alqueive que geralmente precede à semeadura do trigo mais do que compensa o lavrar da terra e outros cuidados sempre indispensáveis para o cultivo da batata. Se algum dia essa planta tuberosa viesse a se tornar em alguma região da Europa, como o arroz em alguns países, o alimento vegetal comum e favorito da população, de maneira a ocupar a mesma proporção de terra agriculturável que a ocupada atualmente pelos cereais para alimentação humana, a mesma quantidade de terra cultivada manteria um número muito maior de pessoas, e alimentando-se geralmente os trabalhadores com batatas, sobraria um excedente maior, após repor todo o capital e pagar toda a mão-de-obra empregada no cultivo. Maior seria também a parcela desse excedente que pertenceria ao dono da terra. A população se tornaria mais densa, e as rendas aumentariam muito mais do que atualmente.

A terra adequada para a plantação de batatas é também indicada para quase todos os demais vegetais úteis. Se a cultura de batatas ocupasse a mesma proporção de terra cultivada que o trigo ocupa no momento, regularia da mesma forma a renda da maior parte das outras terras cultivadas.

Tenho ouvido dizer que em Lancashire se afirma constituir o pão

de farinha de aveia um alimento que dá mais vigor aos trabalhadores do que o pão de trigo, e também na Escócia ouvi muitas vezes a mesma teoria. Entretanto, tenho alguma dúvida a respeito da veracidade dessa tese. Com efeito, o povo comum que na Escócia se alimenta com farinha de aveia geralmente não é tão forte nem tão saudável como a mesma classe de pessoas na Inglaterra, que se alimenta com pão de trigo. Nem o trabalho deles é da mesma qualidade, nem a sua aparência é tão boa; e já que não existe a mesma diferença entre as pessoas de posição nos dois países, a experiência parece mostrar que o alimento do povo comum da Escócia não é tão adequado à constituição humana como o de seus vizinhos da mesma condição na Inglaterra. Entretanto, não parece ocorrer a mesma coisa com as batatas. Os carregadores de cadeirinhas, os carregadores e os transportadores de carvão de Londres, bem como essas infelizes mulheres que vivem da prostituição, talvez os homens mais fortes e as mais lindas mulheres dos domínios britânicos, que geralmente se alimentam de batata, são considerados, em sua maior parte, como pertencentes à mais baixa categoria da população da Irlanda. Nenhum alimento oferece uma demonstração mais concludente de sua qualidade nutritiva ou de ser especialmente adequado à constituição humana.

E difícil conservar batatas durante todo o ano e impossível estocá-las, como se faz com o trigo, por dois ou três anos sucessivos. O medo de não se conseguir vendê-las antes de apodrecerem desestimula o seu cultivo, constituindo talvez esse o obstáculo principal para que a batata se tome um dia, em algum grande país, o alimento vegetal básico de todas as classes da população, como ocorre com o trigo.

PARTE SEGUNDA

O produto da terra que às vezes proporciona renda e às vezes não

O alimento humano parece ser o único produto da terra que sempre e necessariamente proporciona alguma renda ao proprietário da terra. Os outros tipos de produto às vezes podem gerar tal renda para o proprietário da terra, e às vezes não, de acordo com a diversidade das circunstâncias.

Depois da alimentação, as duas grandes necessidades do homem são o vestuário e a moradia.

A terra, em seu estado original e não tratada, é capaz de proporcionar os materiais para o vestuário e para a moradia a um número muito maior de pessoas do que ela pode alimentar. Quando devidamente tratada, a terra pode às vezes alimentar um número maior de pessoas do que o número de pessoas ao qual pode garantir vestuário e moradia, ao menos da forma em que as pessoas exigem e estão dispostas a pagar. No primeiro estado, portanto, existe sempre uma superabundância daqueles materiais que são freqüentemente, nesse sentido, de pouco ou nenhum valor. No outro estado existe freqüentemente escas-

sez, que necessariamente aumenta seu valor. No primeiro estado, joga-se fora como inúteis uma grande parte desses materiais, e o preço dos materiais efetivamente empregados é apenas o trabalho e a despesa necessários para prepará-los e adequá-los para o uso real e, portanto, não são capazes de proporcionar renda alguma ao proprietário da terra. No segundo estado — da terra já trabalhada —, os materiais para vestuário e para moradia são sempre utilizados, e muitas vezes a demanda supera a oferta. Nessas circunstâncias, sempre existe alguém disposto a pagar por cada parcela desses materiais, mais do que é suficiente para cobrir as despesas necessárias para a sua comercialização. Seu preço, portanto, sempre pode proporcionar alguma renda ao proprietário da terra.

As peles dos animais de maior porte constituíram os primeiros materiais de vestuário. Por isso, entre as nações de caçadores e pastores cujo alimento consiste principalmente na carne desses animais, cada homem, providenciando ele mesmo sua alimentação, adquire os materiais em quantidade maior do que poderá vestir. Se não houvesse nenhum comércio exterior, a maior parte desses materiais seria jogada fora como objetos sem valor. Esse era provavelmente o caso nas nações de caçadores da América do Norte, antes de seu país ser descoberto pelos europeus, com os quais agora permutam seu excedente de peles por cobertores, armas de fogo e aguardente, o que lhes dá algum valor. No atual estágio comercial do mundo conhecido, as nações mais primitivas, acredito, entre as quais está estabelecida a propriedade da terra, têm algum comércio exterior desse tipo e encontram entre seus vizinhos mais ricos uma demanda de todos os materiais de vestuário, produzidos pela sua terra, e que não podem ser processados nem consumidos internamente, já que aumenta seu preço acima do que custa para exportá-los a esses vizinhos mais ricos. Portanto, proporcionam alguma renda ao proprietário da terra. Quando a maior parte do gado montanhês era consumido em suas próprias colinas, a exportação de seus couros constituía o artigo mais considerável do comércio daquele país, e aquilo pelo que eram trocados proporcionava algum acréscimo à renda das propriedades montanhesas. A lã da Inglaterra, que em tempos antigos não podia ser consumida nem produzida internamente, encontrou um mercado no então mais rico e mais operoso país de Flandres, sendo que o seu preço proporcionava algo para a renda da terra de produção dessa lã. Em países não tão bem cultivados como era então a Inglaterra, ou como são atualmente as Terras Altas da Escócia, e que não tinham nenhum comércio exterior, os materiais para vestuário evidentemente abundariam a tal ponto, que grande parte deles seria jogada fora como algo de inútil, e nesse caso nenhuma parcela dessa produção poderia proporcionar qualquer renda ao proprietário da terra.

Os materiais para construção de moradia nem sempre podem ser transportados a distâncias tão grandes quanto os destinados ao vestuário, não sendo também possível prepará-los com tanta rapidez

para exportação. Quando superabundam no país que os produz, acontece com freqüência, mesmo no atual estágio do comércio mundial, que não tenham valor algum para o dono da terra. Uma boa pedreira nas proximidades de Londres geraria uma renda considerável. Em muitas partes da Escócia e do País de Gales, ela não produz renda alguma. As árvores não frutíferas, de madeira destinada à construção, têm grande valor em um país bem povoado e cultivado, sendo que a terra que as produz proporciona uma renda considerável. Entretanto, em muitas regiões da América do Norte, o dono da terra agradeceria muito a quem levasse embora a maior parte das suas grandes árvores. Em algumas partes das Terras Altas da Escócia, a casca é a única parte da madeira que, por falta de estradas e de transporte aquático, pode ser comercializada. Deixa-se a madeira apodrecer no solo. Quando os materiais para construção de casa são superabundantes a esse ponto, a parte utilizada vale apenas o trabalho e a despesa necessários para adequá-los ao respectivo emprego. Não proporcionam renda alguma ao proprietário da terra, o qual geralmente permite o uso deles a toda pessoa que solicitar permissão. Entretanto, às vezes a demanda de nações mais ricas lhe dá a possibilidade de auferir uma renda. A pavimentação das ruas de Londres possibilitou aos proprietários de algumas pedreiras áridas da costa da Escócia auferir uma renda daquilo que nunca pudera ser aproveitado antes. As madeiras da Noruega e das costas do Báltico encontram mercado em muitas regiões da Grã-Bretanha, mercado esse que não conseguiriam no respectivo país, e portanto proporcionam alguma renda a seus proprietários.

Os países são populosos não em proporção ao número de pessoas que podem se vestir e morar com seus produtos, mas em proporção ao número de pessoas que podem alimentar. Quando há alimentação, é fácil encontrar o necessário para vestir e morar. Mas, embora esses materiais estejam à mão, freqüentemente pode ser difícil encontrar alimentos. Mesmo em certas partes dos domínios britânicos, o que se chama *uma casa* pode ser construído com o trabalho de um dia de um único homem. Os tipos mais simples de vestimenta, ou seja, as peles de animais, exigem um trabalho um tanto maior para adequá-los a seu uso. Eles não exigem, no entanto, muita coisa. Entre nações selvagens e primitivas, a centésima parte — ou pouco mais — do trabalho de todo o ano será suficiente para prover de vestimenta e moradia satisfatórias a maior parte do povo. As outras noventa e nove partes muitas vezes mal são suficientes para suprir esse povo de alimentos.

Entretanto, quando, em razão do aprimoramento e do cultivo da terra, o trabalho de uma família é capaz de produzir alimentos para duas, basta o trabalho da metade da sociedade para prover de alimentos o país inteiro. A outra metade da população, portanto, ou ao menos a maior parte dela, pode ser empregada em produzir outras coisas ou para atender a outras necessidades ou caprichos da humanidade.

Os objetos principais para satisfazer a maior parte dessas necessidades e caprichos são representados pelo vestuário e pela moradia,

pelos móveis domésticos e pelo que é chamado de equipamentos. O rico não consome mais alimento do que seu vizinho pobre. Pode haver muita diferença na qualidade, sendo que para escolher e preparar essa melhor qualidade pode ser necessário mais trabalho e arte; mas, no que tange à quantidade, é quase a mesma coisa. Compare-se, porém, a grande mansão e o grande guarda-roupa do rico com o casebre e os poucos trapos do pobre, e se notará que a diferença no vestuário e no mobiliário da casa é quase tão grande em quantidade quanto em qualidade. O desejo de alimento é limitado em cada um pela restrita capacidade do estômago humano; mas o desejo de comodidades e de artigos ornamentais para a casa, do vestuário, dos pertences familiares e da mobília parece não ter limites ou fronteiras definidas. Por isso, aqueles que dispõem de mais alimentos do que a quantidade necessária para seu consumo, sempre estão dispostos a trocar o excedente, ou seja, o que é a mesma coisa, o preço deles, por gratificações desse outro tipo. O que vai muito além da satisfação do desejo limitado é dado para o atendimento daqueles desejos que não podem ser satisfeitos, mas que parecem ser todos eles infinitos. Os pobres, para obter alimento, esforçam-se por atender a esse capricho dos ricos e, para ter mais certeza de conseguir esse objetivo, porfiam entre si para manter o baixo preço e a perfeição de seu trabalho. O número de trabalhadores cresce proporcionalmente ao aumento da quantidade de alimento, ou seja, ao crescente aprimoramento e cultivo das terras; e já que a natureza de suas ocupações permite a máxima subdivisão de trabalho, a quantidade de materiais que podem elaborar aumenta em uma proporção muito maior do que seu número. Daí surge uma demanda por todo tipo de material que a criatividade humana pode empregar, de maneira útil ou ornamental, na construção, no vestuário, nos equipamentos ou na mobília do lar, surgindo também a demanda pelos fósseis e minerais contidos nas entranhas da terra, pelos metais e pedras preciosas.

Dessa forma, o alimento não é somente a fonte original da renda, mas qualquer outra parte do produto da terra que depois proporciona renda, deriva essa parcela de seu valor do aperfeiçoamento das forças de trabalho na produção de alimento através do aprimoramento e do cultivo da terra.

Contudo, esses outros produtos da terra, que depois geram renda, não a geram sempre. Mesmo em países desenvolvidos e cultivados, a demanda desses produtos nem sempre é tal que garanta um preço maior do que o suficiente para pagar a mão-de-obra e repor, juntamente com seus lucros normais, o capital que precisa ser aplicado para comercializá-los. Se a renda é ou não suficiente para tanto, depende de várias circunstâncias.

Por exemplo, se uma mina de carvão gerar alguma renda isso depende em parte de sua fertilidade, em parte de sua localização.

Pode-se dizer que qualquer tipo de mina é produtivo ou improdutivo, conforme a quantidade de minerais que dela se pode obter com

determinada quantidade de trabalho seja maior ou menor do que pode ser conseguido com uma quantidade igual, pela maior parte das outras minas do mesmo tipo.

Algumas minas de carvão bem localizadas não podem ser exploradas devido à sua infertilidade. A produção não paga a despesa. Não podem gerar lucro nem renda.

Outras existem cuja produção é apenas suficiente para pagar a mão-de-obra e repor, juntamente com seu lucro normal, o capital investido na exploração. Proporcionam algum lucro ao empreiteiro, mas nenhuma renda ao proprietário. Só podem ser exploradas com vantagem pelo proprietário da terra, o qual, sendo ele mesmo o empresário da obra, aufere o lucro normal do capital por ele investido. Muitas das minas de carvão da Escócia são exploradas dessa forma, não podendo ser de outra. O proprietário da terra não permitirá a nenhuma outra pessoa a exploração dessas minas, sem que esta pague alguma renda, e ninguém tem condições para fazê-lo.

Outras minas de carvão do mesmo país, suficientemente produtivas, não podem ser exploradas devido à sua localização. Uma quantidade de minério suficiente para cobrir a despesa da exploração poderia ser obtida pela quantidade normal de mão-de-obra, ou até menos do que isso. Porém, em se tratando de uma região interiorana pouco povoada e destituída de boas estradas ou de bom transporte fluvial, esta quantidade não poderia ser vendida.

O carvão é um combustível menos aprimorado que a madeira, e segundo alguns é também menos saudável. Por isso, geralmente a despesa com carvão, nos lugares em que é consumido, deve ser algo menor do que com a madeira.

O preço da madeira varia com o estado da agricultura, mais ou menos da mesma forma, e exatamente pela mesma razão que o preço do gado. Em seu estado primitivo, a maior parte da área de qualquer país está coberta de florestas, que nessa situação não representam mais do que um estorvo, sem nenhum valor para o proprietário da terra, o qual teria prazer em presenteá-las, a quem quer que fosse, para o corte. À medida que progride a agricultura, a mata é em parte roçada e limpa em função do cultivo, e uma parte se deteriora em conseqüência do aumento do número de cabeças de gado. Este, embora não aumente na mesma proporção que o trigo, que é integralmente uma aquisição do trabalho humano, multiplica-se sob o cuidado e a proteção do homem; este último estoca na época da abundância aquilo que pode manter o gado no tempo da escassez, fornece durante todo o ano uma quantidade de alimento maior do que a natureza hostil dá ao gado, destruindo e extirpando todos os seus inimigos, o que lhe dá segurança para desfrutar de tudo aquilo que a natureza lhe fornece. Os numerosos rebanhos de gado, quando se lhes permite andar pelas florestas, embora não destruam as árvores velhas, impedem árvores novas de crescerem, de sorte que durante um século ou dois a floresta inteira se perde. A escassez da madeira faz, então, com que seu preço

suba. Ela proporciona uma boa renda, e por vezes o proprietário das terras acredita que dificilmente pode empregar suas melhores terras com mais vantagem do que cultivando árvores não frutíferas, sendo que nesse caso o grande montante do lucro muitas vezes compensa a demora do retorno. Este parece ser, mais ou menos, o estágio atual em que nos encontramos, em várias regiões da Grã-Bretanha, regiões essas nas quais se constata que o lucro que se tira das florestas é o mesmo que se aufere da cultura do trigo ou das pastagens. A vantagem que o proprietário da terra usufrui das florestas em parte alguma pode ser maior, ao menos durante um período considerável, do que a renda que pode auferir do cultivo do trigo ou das pastagens; e numa região do interior altamente cultivada, muitas vezes não ficará muito abaixo dessa renda. Com efeito, na costa marítima de um país bem cultivado, se o carvão pode ser usado como combustível, às vezes pode ser mais barato trazer madeira de construção de países estrangeiros menos cultivados, do que cultivar a madeira no próprio país. Na nova cidade de Edimburgo, construída nesses poucos anos, talvez não haja uma única peça de madeira escocesa.

Qualquer que seja o preço da madeira, se o do carvão é tal que a despesa do fogo de carvão é quase igual ao obtido com madeira, podemos estar certos de que, nesse lugar, e em paridade de circunstâncias, o preço do carvão é o mais alto possível. Assim parece ser em algumas regiões do interior da Inglaterra, especialmente no Oxfordshire, onde é costume, mesmo nos fogões do povo, misturar carvão e madeira, e onde, portanto, não pode ser muito grande a diferença de preço desses dois combustíveis.

Nos países em que abunda o carvão, o custo desse combustível em toda parte está muito abaixo desse preço mais alto. Se assim não fosse, o carvão não poderia suportar a despesa de um transporte a longa distância, quer por terra, quer por água. Só se conseguiria vender uma quantidade pequena e os proprietários do carvão consideram mais interessante para eles vender uma quantidade maior a um preço pouco acima do mínimo, do que vender uma quantidade pequena ao preço máximo. Além disso, a mina de carvão mais fértil regula o preço do carvão em todas as outras minas da região. Tanto o proprietário como o empreiteiro da mina consideram, o primeiro, que pode obter uma renda maior, e o segundo, que pode auferir um lucro maior, vendendo um pouco mais barato que todos os seus vizinhos, que logo serão obrigados a vender pelo mesmo preço, embora não possam facilmente fazê-lo e embora isso sempre diminua sua renda e seu lucro, às vezes até eliminando-os totalmente. Algumas minas acabam sendo totalmente abandonadas, ao passo que outras não têm condições para proporcionar renda alguma, só podendo ser exploradas de forma rentável pelos proprietários.

O preço mínimo pelo qual o carvão pode ser vendido, durante um período mais longo, é, como no caso de todas as demais mercadorias, o preço apenas suficiente para repor, juntamente com seu lucro normal,

o capital que deve ser empregado para colocá-lo no mercado. Em uma mina de carvão em que o proprietário da terra não tem condições de auferir nenhuma renda, mas que deve explorá-la ele mesmo ou deixá-la simplesmente abandonada, o preço real do carvão deve geralmente aproximar-se desse preço mínimo.

A renda, mesmo onde o carvão a proporciona, geralmente representa uma parcela do preço menor do que em se tratando da maioria dos outros tipos de produtos brutos da terra. A renda de uma propriedade acima do solo costuma representar aproximadamente um terço da produção bruta, sendo geralmente uma renda certa, que independe das variações ocasionais da safra. Em se tratando de minas de carvão, um quinto da produção bruta representa uma renda considerável; o normal é ela representar um décimo da produção bruta, sendo raramente uma renda certa, pois dependerá das variações ocasionais da produção. Elas são tão grandes, que em um país em que trinta anos de compra são considerados como um preço moderado para o proprietário de terra, dez anos de compra são considerados como um bom preço para o caso de uma mina de carvão.

O valor de uma mina de carvão para o proprietário muitas vezes depende tanto de sua localização quanto de sua riqueza. O de uma mina de metais depende mais da riqueza e menos de sua localização. Os metais menos nobres, e mais ainda os metais preciosos, quando separados do minério, são tão valiosos, que geralmente podem suportar a despesa de um transporte de muito longe por terra e de mais distante ainda por mar. Seu mercado não se limita aos países próximos à mina, mas estende-se ao mundo inteiro. O cobre do Japão é comercializado na Europa; o ferro da Espanha é comercializado no Chile e no Peru. A prata do Peru é exportada não somente para a Europa, mas da Europa para a China.

O preço do carvão em Westmorland ou em Shropshire pouco efeito pode ter sobre o seu preço em Newcastle, sendo que o preço em Lionnois não pode ter efeito algum. As produções dessas minas de carvão tão distantes jamais podem fazer concorrência entre si. Isso pode ocorrer, com freqüência, porém, com as produções das minas de metais mais distantes, e de fato isso ocorre comumente. Eis por que o preço dos metais menos nobres, e mais ainda o dos metais preciosos nas minas mais ricas do mundo, necessariamente afeta, em medida maior ou menor, o preço em qualquer outra parte. O preço do cobre no Japão deve ter alguma influência sobre o seu preço nas minas de cobre européias. O preço da prata no Peru, ou a quantidade de trabalho ou de outros bens que ela pode comprar naquele país, deve ter alguma influência em seu preço, não somente nas minas de prata da Europa, mas também nas da China. Após a descoberta das minas do Peru, as minas de prata da Europa em sua maior parte foram abandonadas. O valor da prata foi reduzido a tal ponto, que a produção já não era suficiente para pagar o trabalho da exploração das minas, ou seja, para repor, juntamente com o lucro, a alimentação, a roupa, a moradia

e outros artigos consumidos naquela operação. Foi o que ocorreu também com as minas de Cuba e São Domingos, e até mesmo com as antigas minas do Peru, depois da descoberta das de Potosi.

Por isso, o preço de cada metal em cada mina, já que é regulado, até certo ponto, pelo seu preço nas minas mais ricas do mundo efetivamente em operação, pode, na maior parte das minas, conseguir muito mais do que pagar as despesas de trabalho, e raramente pode proporcionar uma renda muito elevada ao dono da terra. Portanto, ao que parece, na maior parte das minas a renda da terra representa uma pequena parcela no preço dos metais menos nobres, e uma parcela ainda menor do preço dos metais preciosos. Em ambos os casos, a mão-de-obra e o lucro representam a maior parte do preço.

Como nos diz o Rev. Sr. Borlace, vice-diretor das minas de estanho, no caso de minas de estanho da Cornualha — as mais ricas que se conhecem no mundo todo — a renda média proporcionada representa a sexta parte da produção bruta. Algumas delas, afirma ele, proporcionam uma renda maior e em outras a renda não é tão elevada. Também em várias minas muito ricas de chumbo da Escócia, a renda da terra representa a sexta parte da produção bruta.

Segundo nos referem Frezier e Ulloa, nas minas de prata do Peru o proprietário muitas vezes não consegue outra garantia a não ser o compromisso de que vai processar o minério em sua usina, pagando-lhe a gratificação ou preço normal de processamento. Com efeito, até 1736, o imposto pago ao rei da Espanha era de 1/5 da prata-padrão, o que até então podia ser considerado como a renda real da maior parte das minas de prata do Peru, as maiores e mais ricas que se conheciam no mundo. Se não tivesse havido imposto, esse 1/5 naturalmente teria pertencido ao dono da terra, e ter-se-ia podido explorar muitas minas que permaneceram inativas, por não poderem pagar esse imposto. Supõe-se que o imposto pago ao Duque de Cornualha sobre o estanho era de mais de 5%, ou seja, 1/20 do valor; e qualquer que possa ser sua proporção, naturalmente ela pertenceria ao dono da mina, se o estanho fosse isento de imposto. Se porém somarmos 1/20 com 1/6, constataremos que a renda média integral das minas de estanho da Cornualha estava para a renda média integral das minas de prata do Peru como treze está para doze.

Atualmente, porém, as minas de prata peruanas não têm sequer condições para cobrir essa baixa renda, sendo que, em 1736, o imposto sobre a prata caiu de 1/5 para 1/10. Mesmo esse imposto sobre a prata é mais tentador para o contrabando, do que o imposto de 1/20 sobre o estanho; ora, o contrabando deve ser muito mais fácil de ser praticado com metais preciosos do que com mercadorias volumosas. Afirma-se, portanto, que o imposto devido ao rei da Espanha é muito sonegado, ao passo que o devido ao Duque de Cornualha geralmente é pago. É provável, pois, que a renda represente uma parcela maior do preço nas minas de estanho mais ricas, do que do preço da prata nas minas de prata mais ricas do mundo. Após repor o capital investido na exploração

das diversas minas, juntamente com seu lucro normal, a parcela que resta para o proprietário, ao que parece, é maior nos metais menos nobres do que nos metais preciosos.

Também o lucro dos empreiteiros das minas de prata do Peru não costuma ser muito grande. Os dois autores já citados, altamente respeitáveis e bem informados, relatam que quando uma pessoa empreende a exploração de uma nova mina no Peru, é por todos considerada como uma pessoa destinada à bancarrota e à ruína, e é por isso evitada por todos. Como aqui, também lá, ao que parece, a mineração é considerada uma loteria, na qual os prêmios não compensam os bilhetes brancos, embora o montante de alguns prêmios tente muitos aventureiros a jogar fora suas fortunas em projetos não propícios.

Todavia, uma vez que o soberano aufere da produção de prata das minas uma parte apreciável de sua receita, a lei peruana oferece toda sorte de estímulos à descoberta e à exploração de novas minas. Toda pessoa que descobrir uma nova mina está autorizada a demarcar 246 pés de comprimento, na direção que supõe ser a do veio, e a metade disso em largura. Torna-se proprietário dessa porção da mina, podendo explorá-la sem nada pagar ao proprietário da terra. Os interesses do Duque de Cornualha o levaram a baixar um regulamento semelhante, nesse antigo ducado. Em terras agrestes e não cercadas, qualquer pessoa que descobrir uma nova mina pode fixar seus limites em uma certa extensão, o que se chama de demarcar uma mina. O demarcador torna-se o proprietário real da mina, podendo explorá-la ele mesmo ou arrendá-la a outro, sem o consentimento do dono da terra, ao qual, porém, deverá pagar uma remuneração muito irrelevante, por ocasião da exploração. Nos dois regulamentos, os sagrados direitos da propriedade privada são sacrificados aos supostos interesses da receita pública.

O mesmo incentivo é dado no Peru à descoberta e à exploração de minas de ouro, sendo que, no tocante ao ouro, o imposto régio é apenas a vigésima parte do metal-padrão. Antigamente era 1/5, e depois 1/10, como o da prata; constatou-se, porém, que a exploração não suportaria sequer esse último imposto. Entretanto, segundo afirmam os mesmos Frezier e Ulloa, é raro deparar com alguém que tenha feito fortuna com uma mina de prata, e muito mais raro ainda é encontrar alguém que o tenha conseguido com uma mina de ouro. A vigésima parte parece ser renda total paga pela maior parte das minas de ouro no Chile e no Peru. Além disso, o ouro também é muito mais passível de contrabando do que a própria prata; não somente devido ao maior valor do metal em proporção com seu volume, mas também em razão da maneira peculiar como a natureza o produz. É muito mais raro encontrar a prata em estado virgem, mas, como a maior parte dos outros metais, também ela geralmente está mesclada a outros corpos, dos quais é impossível separá-la em uma quantidade que compense a despesa a não ser por uma operação muito laboriosa e cansativa, que só pode ser executada em oficinas montadas para esse fim, e portanto sujeitas à inspeção dos oficiais do rei. Ao contrário, o ouro quase sempre

se encontra em estado virgem. Por vezes é encontrado em peças de certo volume; e mesmo quando se encontra mesclado a partículas quase imperceptíveis de areia, terra e outros corpos estranhos, pode ser isolado mediante uma operação muito breve e simples, que pode ser executada em qualquer casa particular, por qualquer pessoa que disponha de uma pequena quantidade de mercúrio. Se, pois, se sonega o imposto real da prata, é provável que a sonegação seja muito maior no caso do ouro; conseqüentemente, a renda representará uma parcela muito menor do preço do ouro do que do preço da própria prata.

O preço mínimo pelo qual se pode vender os metais preciosos ou a quantidade mínima de outros bens pela qual eles podem ser trocados durante um período de tempo considerável é regulado pelos mesmos princípios que determinam o preço normal mínimo de todos os demais bens. O capital que deve comumente ser empregado, os alimentos, as roupas e o alojamento normalmente consumidos para extraí-los da mina e colocá-los no mercado são seus fatores determinantes. O preço deles deve ser no mínimo suficiente para repor o capital, com o lucro normal.

Entretanto, o preço máximo dos metais preciosos não parece ser necessariamente determinado por outro fator a não ser a escassez ou abundância dos próprios metais. Não é determinado pela escassez ou abundância de qualquer outra mercadoria, como o preço do carvão é determinado pelo da madeira, além do que nenhuma escassez pode aumentá-lo. Aumente-se a escassez do ouro até certo grau e a mínima parcela dele se tornará mais preciosa que um diamante, podendo ser trocada por uma quantidade maior de outros bens.

A demanda desses metais provém em parte de sua utilidade e em parte de sua beleza. Se excetuarmos o ferro, são talvez mais úteis do que qualquer outro metal. Por serem menos sujeitos à ferrugem e à impureza, é mais fácil conservá-los limpos, sendo por isso que os utensílios de mesa e de cozinha muitas vezes são mais agradáveis quando feitos com esses metais. Um caldeirão de prata é mais limpo e higiênico do que um de chumbo, cobre ou estanho, e a mesma característica tornaria um caldeirão de ouro ainda melhor do que um de prata. O mérito principal dos metais preciosos, porém, reside em sua beleza, que os torna particularmente indicados para ornamentos do vestuário e do mobiliário. Nenhuma pintura ou tintura é capaz de dar uma cor tão esplêndida quanto uma douração. O mérito de sua beleza é grandemente realçado pela sua escassez. Para a maior parte das pessoas ricas, o prazer principal da riqueza consiste na ostentação dessa riqueza, que a seus olhos nunca é totalmente completa como quando são vistas pelos outros como possuidoras daquelas marcas decisivas de opulência, que ninguém mais, a não ser elas, possuem. Aos olhos dos ricos, o mérito de um objeto que de certa forma seja útil ou belo é altamente realçado pela sua raridade ou pelo grande trabalho que se requer para juntar uma quantidade considerável dele, trabalho esse que ninguém tem condições de pagar, a não ser eles. Os ricos desejam comprar tais objetos a um preço mais alto que coisas muito

mais belas e úteis, porém mais comuns. Essas características de utilidade, beleza e raridade constituem a razão e o fundamento básico do alto preço desses metais, ou seja, da grande quantidade de outros bens pela qual podem ser trocados em qualquer lugar. Esse valor foi anterior e independente de terem sido empregados como moeda e foi a qualidade que os levou a tal emprego. O emprego, no entanto, ocasionando nova demanda e diminuindo a quantidade que poderia ser empregada de qualquer outra maneira, pode ter, posteriormente, contribuído para manter ou aumentar seu valor.

A demanda de pedras preciosas provém totalmente da sua beleza. Não têm utilidade, mas servem como ornamentos, sendo que o mérito de sua beleza é grandemente realçado pela sua raridade, ou seja, pela dificuldade e despesa para extraí-las da mina. Por conseguinte, na maior parte dos casos, os salários e o lucro perfazem o seu alto preço quase na sua totalidade. A renda surge no preço, mas com uma parcela mínima; freqüentemente, nenhuma; somente as minas mais ricas proporcionam uma renda considerável. Quando Tavernier, um joalheiro, visitou as minas de diamantes de Golconda e Visiapour, foi informado de que o soberano do país, para cujo benefício as minas eram exploradas, havia ordenado o fechamento de todas elas, excetuadas as que forneciam as pedras maiores e mais preciosas. As outras, ao que parece, não compensavam ao proprietário sua exploração.

Já que o preço tanto dos metais preciosos como das pedras preciosas é regulado em todo o mundo pelo preço que têm na mina mais rica, a renda que uma mina de metais preciosos ou de pedras preciosas pode oferecer ao proprietário é proporcional, não à sua riqueza absoluta, mas ao que se pode chamar sua riqueza relativa, ou seja, à sua superioridade em relação a outras minas da mesma espécie. Se fossem descobertas novas minas, tão superiores quanto às de Potosi como estas eram superiores àquelas da Europa, o valor da prata poderia degradar-se tanto a ponto de mesmo as minas de Potosi não serem dignas de exploração. Antes da descoberta das Índias Ocidentais Espanholas, as minas mais ricas da Europa podem ter dado a seus proprietários uma renda tão grande como as que as minas mais ricas do Peru proporcionam atualmente. Embora a quantidade de prata fosse muito menor possivelmente talvez pudesse ser trocada por uma quantidade igual de outros bens, e a parcela do proprietário poderia ter-lhe possibilitado comprar ou comandar uma quantidade igual de mão-de-obra ou de mercadorias. O valor, tanto da produção quanto da renda, o rendimento real que proporcionavam, tanto ao público quanto ao proprietário, deveriam ter sido os mesmos.

As minas mais abundantes de metais preciosos ou de pedras preciosas pouco poderiam acrescentar à riqueza do mundo. Um produto cujo valor principal deriva de sua raridade é necessariamente desvalorizado por sua abundância. Uma baixela de prata e os outros frívolos ornamentos de vestuário e mobiliário poderiam ser comprados por uma quantidade menor de trabalho ou por uma quantidade menor de mer-

cadorias; e nisso consistiria a única vantagem que o mundo poderia auferir dessa abundância.

A situação é outra em se tratando de propriedades acima do solo. O valor de sua produção e da renda da terra é proporcional à sua fertilidade absoluta e não à sua fertilidade relativa. A terra que produz uma certa quantidade de alimentos, material de vestuário e moradia sempre pode alimentar, vestir e alojar certo número de pessoas; e qualquer que seja a porcentagem que fica para o proprietário da terra, sempre ela tem condições de oferecer-lhe um controle proporcional do trabalho daquelas pessoas e das mercadorias com as quais aquele trabalho pode supri-los. O valor das terras mais estéreis não é diminuído pela proximidade das terras mais férteis. Pelo contrário, é geralmente aumentado por ela. O grande número de pessoas mantidas pelas terras férteis proporciona um mercado para muitas partes da produção das terras estéreis, que jamais teriam podido encontrar entre aqueles que sua própria produção poderia manter.

Tudo aquilo que aumenta a fertilidade da terra na produção de alimentos aumenta não somente o valor das terras nas quais se implantam aprimoramentos, mas contribui igualmente para aumentar o valor de muitas outras terras, criando uma nova demanda de sua produção. Aquela abundância de alimentos da qual, em conseqüência do aprimoramento da terra, muitas pessoas dispõem além do que elas próprias podem consumir, constitui a grande causa da demanda dos metais preciosos e das pedras preciosas, bem como de quaisquer outras comodidades e ornamentos de vestuário, moradia, mobiliário e demais equipamentos. O alimento não somente constitui a parte principal das riquezas do mundo, mas é a abundância de alimentos que confere a parcela principal de valor a muitos outros tipos de riqueza. Os habitantes pobres de Cuba e de São Domingos, ao serem descobertos pelos espanhóis, costumavam usar pequenas peças de ouro como ornamento dos cabelos e de algumas peças de sua roupa. Pareciam dar-lhes o mesmo valor que nós daríamos a quaisquer pequenos seixos de beleza pouco mais que a normal, considerando-as como algo que paga apenas o trabalho de apanhá-las mas que não se pensaria em recusar a quem os pedisse. Davam-nas aos seus hóspedes recém-chegados, ao primeiro pedido, não dando a impressão de pensarem que estavam dando algum presente de valor. Pasmavam-se em observar como os espanhóis cobiçavam esses objetos, não imaginando que poderia haver um país em que muitas pessoas dispusessem de tantos alimentos supérfluos — sempre tão escassos entre eles — que por uma quantidade mínima dessas bugigangas cintilantes estavam dispostas a pagar o que seria suficiente para manter uma família inteira durante muitos anos. Se tivessem podido compreender isso, a sofreguidão dos espanhóis não lhes teria causado surpresa.

PARTE TERCEIRA

As variações na proporção entre os respectivos valores daqueles tipos de produto que sempre proporcionam renda e daqueles tipos de produto que às vezes geram renda e às vezes não

A abundância crescente de alimentos, decorrente do aumento das melhorias e do cultivo da terra, necessariamente aumenta a demanda de todo produto da terra que não seja alimento, e que possa ser utilizado para o uso ou para ornamentação. Poder-se-ia, portanto, esperar que, à medida que avança o desenvolvimento, só deveria haver uma variação nos valores comparativos desses dois tipos de produtos. O valor daquele tipo de produtos que às vezes proporcionam e às vezes não proporcionam renda deveria aumentar constantemente, em proporção àquele tipo que sempre proporciona renda. À medida que progridem a arte e os ofícios, os materiais do vestuário e de moradia, os fósseis e os minerais úteis da terra, os metais preciosos e as pedras preciosas deveriam gradualmente transformar-se em objetos de maior demanda, deveriam gradualmente poder ser permutados por uma quantidade sempre maior de alimentos ou, em outras palavras, deveriam tornar-se gradualmente cada vez mais caros. Isso ocorreu efetivamente com a maioria desses bens, na maioria dos casos, e teria acontecido com todos eles, em qualquer caso, se determinados eventos, em determinadas ocasiões, não tivessem aumentado a oferta de alguns deles em uma proporção ainda maior do que a demanda.

O valor de uma canteira de pedra lavrada, por exemplo, aumentará necessariamente, aumentando o aprimoramento e a população das terras que lhe estão próximas, sobretudo se a pedreira for a única da região. Em contrapartida, o valor de uma mina de prata, mesmo que não houvesse outra dentro de um raio de mil milhas, não necessariamente aumentará com o aprimoramento da terra em que a mina está localizada. O mercado do produto de uma pedreira raramente pode estender-se mais do que algumas milhas ao redor, e a demanda geralmente será proporcional ao grau de aprimoramento e à população desse pequeno distrito. Mas, o mercado para a produção de uma mina de prata pode estender-se a todo o mundo conhecido. A menos, portanto, que o mundo todo crescesse em desenvolvimento e em população, a demanda de prata poderia não aumentar em absoluto, mesmo com o aprimoramento de uma grande região nas proximidades da mina.

Mesmo que o mundo todo fosse aprimorado, se, no decurso de seu aprimoramento, se descobrissem novas minas, muito mais ricas do que qualquer outra até então conhecida, embora aumentasse necessariamente a demanda de prata, não obstante isso a oferta poderia aumentar em uma proporção tanto maior, de tal modo que o preço real desse metal poderia baixar gradualmente; em outros termos, qual-

quer quantidade de prata, uma libra-peso, por exemplo, poderia gradualmente comprar ou controlar uma quantidade cada vez menor de trabalho, ou ser permutada por uma quantidade cada vez menor de trigo, artigo principal para a sobrevivência do trabalhador.

O grande mercado da prata é a parte comercial e civilizada do mundo.

Se, em razão do progresso geral dos aprimoramentos, aumentasse a demanda desse mercado, ao passo que a oferta não aumentasse na mesma proporção, o valor da prata aumentaria gradualmente em proporção ao do trigo. Qualquer quantidade de prata poderia ser trocada por uma quantidade cada vez maior de trigo ou, em outras palavras, o preço médio do trigo em dinheiro se tornaria progressivamente cada vez mais baixo. Se, pelo contrário, por alguma eventualidade, a oferta aumentasse por vários anos seguidos, em proporção maior que a demanda, o metal tornar-se-ia cada vez mais barato; ou em outras palavras, o preço médio do trigo em dinheiro continuaria cada vez mais alto, a despeito de todos os aprimoramentos.

Se, porém, o fornecimento do metal aumentasse mais ou menos na mesma proporção que a demanda, continuaria a ser comprado ou trocado mais ou menos pela mesma quantidade de trigo, sendo que o preço médio do trigo em dinheiro, a despeito de todos os aperfeiçoamentos, continuaria mais ou menos o mesmo.

Essas parecem ser as três únicas combinações possíveis de eventos que podem ocorrer no progresso dos aprimoramentos; no decurso dos quatro séculos que precedem o atual, se pudermos julgar com base no que aconteceu tanto na França como na Grã-Bretanha, cada uma dessas três diferentes combinações parece haver ocorrido no mercado europeu, aliás mais ou menos na mesma ordem na qual acabei de enumerá-las.

DIGRESSÃO SOBRE AS VARIAÇÕES DE VALOR DA PRATA NO DECURSO DOS QUATRO ÚLTIMOS SÉCULOS

Primeiro Período

Em 1350, e durante algum tempo antes, o preço médio do *quarter* de trigo na Inglaterra não parece ter sido cotado a menos de 4 onças de prata, peso Tower, equivalentes a aproximadamente 20 xelins em nosso dinheiro atual. Dali parece ter caído gradativamente para 2 onças de prata, equivalentes a aproximadamente 10 xelins em nosso dinheiro atual; essa é a cotação de preço que encontramos no início do século XVI, e que parece ter permanecido até por volta de 1570.

Em 1350, 25º ano do reinado de Eduardo III, foi sancionado o chamado Estatuto dos Trabalhadores. No preâmbulo, ele reclama muito da insolência dos servos que se empenhavam em aumentar seus salários acima do de seus senhores. O decreto ordena, pois, que todos os servos e trabalhadores deveriam para o futuro contentar-se com os mesmos

salários e provisões (na época provisões significavam não somente a roupa, mas também os mantimentos) que costumavam receber no 20º ano de governo do rei e nos quatro anos precedentes; e que por esse motivo, suas provisões de trigo não deveriam, em nenhuma parte, ser estimadas além de 10 pence por *bushel* e ficar sempre a critério do patrão fazer o pagamento em trigo ou em dinheiro. Portanto, no 25º ano de reinado de Eduardo III, considerava-se que 10 pence por *bushel* representava um preço bem modesto do trigo, já que foi necessário um estatuto específico para obrigar os servos a contentar-se com isso em troca de suas provisões habituais de mantimentos; e esse preço havia sido considerado um preço razoável dez anos antes, ou seja, no 16º ano de governo do rei, termo ao qual se refere o Estatuto. Mas, no 16º ano de reinado de Eduardo III, 10 pence continham aproximadamente 1/2 onça de prata, peso Tower, sendo quase igual a 1/2 coroa em nosso dinheiro atual. Portanto, 4 onças de prata, peso Tower, iguais a 6 xelins e 8 pence do dinheiro da época, e a mais ou menos 20 xelins do dinheiro atual, deve ter sido considerado um preço modesto para o *quarter* de 8 *bushels*.

Certamente, esse Estatuto evidencia melhor o que na época se considerava como sendo um preço moderado de cereal, do que os preços, característicos de alguns anos específicos, que geralmente têm sido relatados por historiadores e outros escritores em razão de serem extraordinariamente altos ou baixos, e com base nos quais, portanto, é difícil fazer um julgamento sobre qual possa ter sido o preço normal. Além disso, há outras razões para crer que, no início do século XIV e durante algum tempo antes, o preço usual do trigo não estava abaixo de 4 onças de prata por *quarter*, e o de outros cereais da mesma proporção.

Em 1309, Ralph de Born, prior da igreja de Santo Agostinho em Cantuária, ofereceu uma festa no dia de sua posse, festa essa da qual William Thorn conservou não somente o preço do cardápio mas também os preços de muitos itens específicos. Naquela festa foram consumidos: primeiro, 53 *quarters* de trigo, que custaram 19 libras, ou seja, 7 xelins e 2 pence por *quarter*, iguais a aproximadamente 21 xelins e 6 pence em nosso dinheiro atual; segundo, 58 *quarters* de malte, que custaram 17 esterlinos e 10 xelins, ou seja, 6 xelins por *quarter*, equivalentes mais ou menos a 18 xelins de nosso dinheiro de hoje; terceiro, 20 *quarters* de aveia, que custaram 4 libras; ou 4 xelins por *quarter*, equivalentes a aproximadamente 12 xelins em nosso dinheiro atual. Os preços do malte e da aveia parecem aqui ser superiores à sua proporção normal com o preço de trigo.

Esses preços são registrados em virtude de seus preços extraordinariamente altos ou baixos, mas são mencionados incidentalmente como sendo os preços efetivamente pagos por grandes quantidades de cereais consumidos em uma festa famosa pela sua magnificência.

Em 1262, no 51º ano do reinado de Henrique III, foi restabelecido um antigo estatuto denominado Determinação do Preço do Pão e da Cerveja Inglesa, o qual, como diz o rei no preâmbulo, foi elaborado na

época de seus progenitores, já reis da Inglaterra. Portanto, o estatuto provavelmente remonta, no mínimo, à época de seu avô Henrique II, podendo até remontar à época da conquista. O estatuto regula o preço do pão de acordo com os eventuais preços do trigo, de 1 até 20 xelins o *quarter*, no dinheiro da época. Mas, geralmente se presume que estatutos desse gênero zelam com cuidado igual por todos os desvios do preço médio, tanto para os preços abaixo como para os preços acima da média. A ser correta essa suposição, portanto, 10 xelins, contendo 6 onças de prata, peso Tower, equivalentes a aproximadamente 30 xelins do nosso dinheiro de hoje, eis o que deve ter sido calculado como o preço médio do *quarter* de trigo quando esse estatuto foi promulgado, devendo ter permanecido durante o 50º ano do reinado de Henrique III. Não podemos, portanto, estar muito enganados ao supor que o preço médio não era menor do que 1/3 do preço mais alto pelo qual o Estatuto regula o preço do pão, ou do que 6 xelins e 8 pence do dinheiro daquela época, contendo 4 onças de prata, peso Tower.

Partindo desses diversos fatos, portanto, parece haver alguma razão para concluir que, pelos meados do século XIV, e durante muito tempo antes, não se supunha que o preço médio ou comum do *quarter* de trigo fosse inferior a 4 onças de prata, peso Tower.

Dos meados do século XIV até o início do século XVI, ao que parece, o que se considerava o preço razoável e moderado, ou seja, o preço médio comum do trigo, baixou gradativamente para aproximadamente a metade do preço acima, chegando, ao final, a cair a cerca de 2 onças de prata, peso Tower, equivalentes a mais ou menos 10 xelins do nosso dinheiro atual, continuando esse preço até cerca de 1570.

No livro familiar de Henrique, o quinto conde de Northumberland, datado de 1512, deparamos com duas estimativas diferentes do trigo. Em uma delas ele é computado a 6 xelins e 8 pence o *quarter*, na outra apenas a 5 xelins e 8 pence. Em 1512, 6 xelins e 8 pence continham somente 2 onças de prata, peso Tower, sendo iguais a aproximadamente 10 xelins de nosso dinheiro de hoje.

Desde o 25º ano de Eduardo III até o início do reinado de Isabel, durante o espaço de mais de duzentos anos, 6 xelins e 8 pence, segundo se infere de vários estatutos, continuava a ser o preço moderado e razoável, isto é, preço médio ou comum do trigo. Todavia, a quantidade de prata contida nessa soma nominal diminuíra continuamente durante o curso desse período, em conseqüência de algumas alterações introduzidas na moeda. Parece, porém, que o aumento do valor da prata havia compensado a tal ponto a diminuição da quantidade contida na mesma soma nominal, que a legislação não considerou valer a pena atender a essa circunstância.

Assim, em 1436 foi decretado que o trigo podia ser exportado sem autorização específica, quando o preço baixasse a 6 xelins e 8 pence. E em 1463 resolveu-se que não se importasse qualquer espécie de trigo, se o preço não fosse superior a 6 xelins e 8 pence o *quarter*. Os legisladores imaginavam que, quando o preço estivesse tão baixo,

não haveria inconveniente em exportar, e quando ele subisse, seria prudente permitir a importação. Por conseguinte, 6 xelins e 8 pence, contendo mais ou menos a mesma quantidade de prata que 13 xelins e 4 pence de nosso dinheiro atual (1/3 a menos do que a mesma soma nominal contida ao tempo de Eduardo III), foi naquela época considerado como sendo o que se chama o preço moderado e razoável do trigo.

Em 1554, nos anos primeiro e segundo de Filipe e Maria, e em 1558, no ano primeiro de Isabel, proibiu-se de maneira similar a exportação de trigo, toda vez que o preço do *quarter* excedesse a 6 xelins e 8 pence, que na época não continha 2 pence, equivalente a mais prata que atualmente contém a mesma soma nominal. Mas logo achou-se que limitar a importação de trigo até que o preço baixasse tanto equivalia na realidade a proibi-la totalmente. Por isso, em 1562, ano 5º de Isabel, permitiu-se a exportação de trigo a partir de certos pontos, toda vez que o preço do *quarter* não ultrapassasse os 10 xelins, contendo quase a mesma quantidade de prata que a mesma soma nominal de hoje. Esse era, pois, o que se considerava na época o preço moderado e razoável do trigo. Esse preço coincide aproximadamente com a estimativa do livro de Northumberland, de 1512.

Que também na França o preço médio dos cereais era muito mais baixo ao final do século XV e no início do século XVI, do que nos dois séculos anteriores, foi observado tanto pelo Sr. Duprè de St. Maur quanto pelo elegante autor do *Ensaio* sobre a política dos cereais. O preço dos cereais, durante o mesmo período, havia provavelmente baixado da mesma maneira na maior parte da Europa.

Esse aumento do valor da prata, em proporção ao valor do trigo, pode haver ocorrido inteiramente devido ao aumento da demanda desse metal, em conseqüência de crescentes melhoramentos e do cultivo, continuando o suprimento, nesse meio tempo, o mesmo de antes; ou então, permanecendo igual à demanda, o aumento do valor da prata pode ter sido inteiramente decorrente da redução gradual da oferta, tendo-se esgotado em grande parte a maioria das reservas então conhecidas, e portanto aumentando muito a despesa da sua exploração; ou então, o fato pode ter-se devido em parte a uma dessas circunstâncias, e em parte à outra. Ao final do século XV e no início do século XVI, a maior parte dos países europeus se aproximava de uma forma de governo mais estável do que havia vigorado durante várias gerações anteriores. Evidentemente, o aumento da segurança fazia aumentar o trabalho, a operosidade e os aprimoramentos. E também a demanda de metais preciosos bem como de qualquer outro artigo de luxo e ornamentos naturalmente aumentariam com o crescimento da riqueza. Uma produção anual maior exigiria uma quantidade maior de moeda para circular essa produção, e um número maior de pessoas ricas exigiria uma quantidade maior de baixelas e outros ornamentos de prata. É outrossim natural supor que a maior parte das minas que forneciam prata ao mercado europeu estivessem bastante esgotadas e a sua exploração

se tornasse mais dispendiosa. Isto havia ocorrido com muitas delas, desde o tempo dos romanos.

No entanto, a opinião comum da maior parte dos autores que escreveram sobre os preços das mercadorias nos tempos antigos é que, desde a Conquista, talvez até desde a invasão de Júlio César, até à descoberta das minas da América, o valor da prata diminuiu continuamente. Os autores parecem ter chegado a essa opinião, em parte pelas observações que puderam fazer quanto aos preços do trigo e de alguns outros produtos da terra, e em parte fundados no conceito popular de que, da mesma forma como a quantidade de prata naturalmente aumenta em cada país com o aumento da riqueza, da mesma forma seu valor diminui quando sua quantidade aumenta.

Nas observações feitas por esses autores sobre os preços do trigo, três circunstâncias parecem havê-los com freqüência conduzido a conclusões errôneas.

Primeiramente, nos tempos antigos quase todas as rendas da terra eram pagas em espécie; isto é, em certa quantidade de trigo, gado, aves domésticas etc. Todavia, às vezes o dono da terra estipulava que o arrendatário pudesse optar entre o pagamento anual em espécie ou o pagamento de uma certa soma de dinheiro. O preço pelo qual o pagamento em espécie era trocado por uma certa soma em dinheiro denomina-se preço de conversão, na Escócia. Já que cabe sempre ao proprietário da terra optar entre o pagamento em espécie ou em dinheiro, é necessário, para a segurança do arrendatário, que o preço de conversão esteja antes abaixo do que acima do preço médio de mercado. Por isso, em muitos lugares não está muito acima da metade desse preço. Na maior parte da Escócia, esse costume ainda continua vigorando em relação às aves domésticas, e em algumas localidades também em relação ao gado. Poderia provavelmente ter continuado a ocorrer isso também em relação ao trigo, se a instituição dos arrendamentos públicos permanentes não tivesse posto fim a isso. Trata-se, no caso, de avaliações anuais, feitas de acordo com o julgamento de uma comissão do preço médio de todos os tipos de cereais e de cada qualidade dos mesmos, conforme o preço efetivo de mercado vigente em cada condado. Essa instituição tornou suficientemente seguro para o arrendatário, e muito mais conveniente para o proprietário da terra, converter como se diz, a renda do trigo, mais segundo o preço eventual dos arrendatários permanentes de cada ano do que segundo um determinado preço fixo. Mas, os autores que pesquisaram os preços do trigo nos tempos antigos parecem muitas vezes ter confundido o que se chama, na Escócia, de preço de conversão com o preço efetivo de mercado. Em uma ocasião, Fleetwood reconhece haver cometido esse erro. Já que, porém, escreveu seu livro em função de um determinado objetivo, não considera indicado reconhecer esse equívoco senão depois de transcrever esse preço de conversão quinze vezes. O preço é 8 xelins o *quarter* do trigo. Essa soma, em 1423, ano em que começa sua pesquisa, continha a mesma quantidade de prata de 16 xelins, de acordo

com a nossa moeda atual. Mas em 1562, ano em que ele conclui a pesquisa, ela não continha mais do que a mesma soma nominal atualmente.

Em segundo lugar, os autores foram induzidos a equívocos pelo desleixo com o qual alguns antigos estatutos de fixação dos preços foram às vezes transcritos por copistas negligentes, e às vezes talvez efetivamente redigidos pelos legisladores.

Ao que parece, os antigos estatutos de fixação dos preços começavam determinando qual deveria ser o preço do pão e da cerveja inglesa quando o preço do trigo e da cevada eram os mais baixos passando progressivamente a determinar qual deveria ser o preço, à medida que os preços desses dois tipos de cereais subissem progressivamente acima de seu preço mínimo. Entretanto, os que transcreveram esses estatutos parecem haver com freqüência considerado suficiente copiar as determinações até os três ou quatro primeiros preços mais baixos, economizando assim trabalho e tempo, e pensando — como suponho — que isso era suficiente para mostrar qual devia ser a proporção de aumento a ser observada em todos os preços mais altos.

Assim, por exemplo, na determinação do preço do pão e da cerveja, pelo Decreto 51, de Henrique III, o preço do pão foi regulado de acordo com os diferentes preços do trigo, desde 1 xelim até 20 xelins o *quarter* na moeda da época. Entretanto, nos manuscritos dos quais se extraíram todas as edições dos estatutos, anteriores à do Sr. Ruffhead, os amanuenses nunca transcreveram essa determinação além do preço de 12 xelins. Com isso, vários autores, deixando-se conduzir por essa transcrição defeituosa, concluíram com muita naturalidade que o preço médio — 6 xelins o *quarter*, equivalente a aproximadamente 18 xelins de nosso dinheiro atual — era o preço comum ou médio do trigo naquela época.

No estatuto de Tumbrel e Pillory, sancionado mais ou menos na mesma época, o preço da cerveja inglesa é regulado segundo o aumento de cada 6 pence no preço da cevada, desde 2 até 4 xelins o *quarter*. Ora, que 4 xelins não eram considerados como o preço máximo que poderia na época atingir com freqüência a cevada, e que esses preços só foram indicados como um exemplo da proporção que deveria ser observada em todos os outros preços, fossem eles mais altos ou mais baixos, podemos inferir das últimas palavras do estatuto: *"et sic de inceps crescetur uel diminuetur per sex denarios"*. A expressão não é das mais felizes, mas o significado é suficientemente claro: "que o preço da cerveja deve ser aumentado ou diminuído de acordo com cada aumento ou redução de 6 pence no preço da cevada". Na redação desse estatuto, os próprios legisladores parecem ter sido tão negligentes quanto os copistas na transcrição do estatuto.

Em um manuscrito antigo do *Regiam Majestatem*, antigo tratado de leis da Escócia, existe um estatuto de padrões no qual o preço do pão é regulado de acordo com todos os diversos preços do trigo, desde 10 pence até 3 xelins o *boll* escocês, igual a mais ou menos 1/2 *quarter* inglês. Três xelins escoceses, ao tempo em que se supõe ter sido emitida essa determinação, eqüivaliam a aproximadamente 9 xelins esterlinos

ingleses atuais. Disso o Sr. Ruddiman parece concluir[137] que 3 xelins era o preço máximo jamais atingido pelo trigo naquele tempo, e que os preços comuns eram 10 pence, 1 xelim, ou geralmente, no máximo, 2 xelins. A consulta do manuscrito, porém, evidencia que todos os preços são indicados apenas a título de exemplo da proporção que deve ser observada entre os preços respectivos do trigo e do pão. As últimas palavras do estatuto são: "*reliqua judicabis secundum praescripta habendo respectum ad pretium bladi*". "Os demais casos sejam julgados à luz do acima prescrito, levando em conta o preço do trigo".

Em terceiro lugar, os autores parecem ter sido induzidos a erro pelo preço muito baixo pelo qual o trigo às vezes era vendido em tempos muito antigos; e ter imaginado que, sendo o seu preço mínimo muito mais baixo do que em épocas anteriores, seu preço comum deve, igualmente, ter sido muito mais baixo. Todavia, poderiam ter verificado que naqueles tempos antigos, que seu preço máximo atingia valores tanto mais acima como o preço mínimo atingia valores abaixo do que jamais viria a se conhecer em épocas posteriores. Assim, em 1270, Fleetwood nos indica dois preços do *quarter* de trigo. Um é 4 libras e 16 xelins, em dinheiro da época, equivalentes a 14 libras e 8 xelins do dinheiro atual; o outro é 6 libras esterlinas e 8 xelins, equivalendo a 19 libras e 4 xelins em dinheiro atual. No final do século XV ou no início do século XVI, não conseguimos encontrar preço algum que se aproxime desses preços exorbitantes. O preço do trigo, ainda que sujeito a variações em todos os tempos, varia mais naquelas sociedades turbulentas e desorganizadas, nas quais a interrupção de todo comércio e comunicação impede a fartura de uma parte do país de aliviar a escassez de outra região. Na situação desordenada da Inglaterra sob os Plantagenetas, que a governaram mais ou menos desde meados do século XII até mais ou menos o fim do século XV, um distrito podia ter fartura enquanto outro, não muito distante do primeiro, por ter sido sua safra destruída pelas intempéries ou incursão de algum barão vizinho, podia estar sofrendo todos os horrores da fome; nessa situação, se entre os dois distritos estivessem localizadas as terras de algum senhor hostil, um deles poderia não estar em condições de dar a menor assistência ao outro. Sob a vigorosa administração dos Tudor, que governaram a Inglaterra durante a última parte do século XV e por todo o século XVI, nenhum barão tinha poder suficiente para ousar perturbar a segurança pública.

No final do presente capítulo, o leitor encontrará todos os preços do trigo, pesquisados por Fleetwood de 1202 até 1597, incluindo os dois anos extremos, sendo esses preços convertidos ao valor do dinheiro atual, e ordenados em ordem cronológica, distribuídos em sete divisões de doze anos cada. Ao final de cada divisão, encontrará o preço médio dos doze anos de que ela consiste. Nesse longo período de tempo, Fleetwood conseguiu coligir os preços de não mais do que 80 anos, de sorte

137 Ver seu prefácio a *Diplomata Scotiae,* de Anderson.

que faltam 4 anos para perfazer os últimos doze anos. Eis por que acrescentei os preços de 1598,1599,1600 e 1601, baseado nos relatos do Eton College. É o único acréscimo feito por mim. O leitor observará que, desde o início do século XIII até depois dos meados do século XVI, o preço médio de cada doze anos se torna gradativamente mais baixo, e que pelo final do século XVI, o preço começa a subir novamente. Com efeito, os preços que Fleetwood conseguiu pesquisar parecem ter sido sobretudo aqueles notáveis por serem extraordinariamente altos ou baixos e não pretendo afirmar que deles se possa tirar alguma conclusão muito segura. Na medida, porém, em que provam alguma coisa, confirmam aquilo que venho tentando expor. O próprio Fleetwood, porém, como a maioria dos demais autores, parece haver acreditado que durante todo esse período o valor da prata, devido à sua abundância crescente, diminuía constantemente. Os preços do trigo pesquisados por ele próprio certamente não abonam essa opinião. Concordam perfeitamente com aquela opinião do Sr. Duprè de St. Maur e com a que venho procurando explanar. O Bispo Fleetwood e o Sr. Duprè de St. Maur são os dois autores que parecem haver coligido com maior diligência e fidelidade os preços das mercadorias em tempos antigos. Não deixa de ser curioso que, embora suas opiniões difiram tanto, os fatos por eles apontados, ao menos no que tange ao preço do trigo, coincidam com tanta precisão.

Todavia, não é tanto do baixo preço do trigo do que de algumas outras partes da rústica produção da terra que os mais judiciosos escritores inferiram o grande valor da prata naqueles velhos tempos. Tem se afirmado que sendo o trigo um tipo de produto manufaturado era naquelas épocas rudes muito mais caro em relação à maior parte de outras mercadorias; isso significa, quero crer, que a maior parte das mercadorias não manufaturadas, tais como gado, aves domésticas, caça de todos os tipos etc., naquela época de pobreza e de barbarismo, eram sem dúvida proporcionalmente muito mais baratas do que o trigo. Mas esse baixo preço não era conseqüência do alto valor da prata, porém do baixo valor daquelas mercadorias. Isso ocorria não porque a prata comprasse ou representasse, naquela época, uma quantidade maior de trabalho, mas porque tais mercadorias comprariam ou representariam uma quantidade muito menor do que em tempos de maior opulência e desenvolvimento. Certamente, a prata deve ser mais barata na América espanhola do que na Europa; no país onde ela é produzida, do que naquele para o qual é levada à custa de um transporte a longa distância tanto por terra como por mar, de um frete e um seguro. Todavia, como nos refere Ulloa, não faz muitos anos que, em Buenos Aires, o preço de um boi escolhido em um rebanho de 300 ou 400 cabeças era de 21 1/2 pence esterlinos. E o Sr. Byron nos conta que, na capital do Chile, o preço de um bom cavalo era 16 xelins esterlinos. Em um país naturalmente fértil, mas no qual a maior parte da terra ainda é completamente não cultivada, o gado, as aves domésticas, a caça de todos os tipos etc., pelo fato de poderem ser adquiridos com

muito pouco trabalho, serão comprados ou encomendados em pequeníssima quantidade. O baixo preço em dinheiro, pelo qual podem ser vendidos, não constitui prova de que o valor real da prata seja ali muito alto, mas sim de que o valor real daquelas mercadorias é muito baixo.

O trabalho, não se deve esquecer, e não qualquer mercadoria ou conjunto de mercadorias em especial, constitui a medida real do valor, tanto da prata como de todas as outras mercadorias.

Mas, em países quase desérticos, com pequena densidade demográfica, o gado, as aves domésticas, a caça de todos os tipos etc., por serem produções espontâneas da natureza, muitas vezes são em muito maior número do que o exigido por seus habitantes. Em tal estado de coisas, é comum a oferta superar a procura. Por isso, em condições diferentes da sociedade, em estágios diferentes de aperfeiçoamento e desenvolvimento, essas mercadorias representarão — serão equivalentes a quantidades muito diferentes de trabalho.

Em qualquer condição da sociedade, em qualquer estágio de desenvolvimento, o trigo é produto do trabalho humano. Ora, a produção média de todo tipo de trabalho sempre é adequada, com precisão maior ou menor, ao consumo médio, e portanto, a oferta média costuma adequar-se à demanda média. Além disso, em cada novo estágio diferente de desenvolvimento, o cultivo de quantidades iguais de trigo no mesmo solo e clima em média exigirá mais ou menos as mesmas quantidades de trabalho; ou, o que dá no mesmo, o preço de quantidades iguais de trabalho. O aumento contínuo das forças produtivas do trabalho em um estágio de cultivo em desenvolvimento é mais ou menos contrabalançado pelo preço continuamente crescente do gado, instrumento principal da agricultura. Por isso, em virtude de todas essas razões, podemos ter certeza de que quantidades iguais de trigo, em qualquer sociedade, em qualquer estágio de desenvolvimento, representarão com maior aproximação — ou seja, equivalerão com maior aproximação — quantidades iguais de trabalho ou mão-de-obra, do que quantidades iguais de qualquer outro produto natural da terra. Por isso, como já observei, o trigo constitui, em todos os estágios de riqueza e de desenvolvimento, uma medida muito mais precisa de valor do que qualquer outra mercadoria ou conjunto de mercadorias. Eis por que, em todos esses diversos estágios, o melhor critério para avaliar o valor da prata é compará-lo com o valor do trigo — melhor do que comparando-o com o de qualquer outra mercadoria ou conjunto de mercadorias.

O trigo, portanto — ou qualquer outro que seja o alimento vegetal comum e favorito da população —, constitui, em todo país civilizado, a parte principal da subsistência do trabalhador. Em conseqüência da extensão da agricultura, a terra de cada país produz uma quantidade muito maior de alimentos vegetais do que de alimento derivado de animais, sendo que o trabalhador, em toda parte, vive sobretudo do alimento saudável que é mais barato e mais abundante. A carne de açougue, se excetuarmos os países mais prósperos, ou aqueles em que o trabalho recebe uma remuneração particularmente alta, perfaz ape-

nas uma parte insignificante da subsistência do trabalhador, sendo que as aves domésticas representam uma parcela ainda menor, e a caça não representa parcela alguma. Na França, e mesmo na Escócia, onde a mão-de-obra é um pouco mais bem remunerada do que na França, os pobres que trabalham raramente comem carne de açougue, a não ser em dias santos, e em outras ocasiões extraordinárias. O preço da mão-de-obra em dinheiro, portanto, depende muito mais do preço médio em dinheiro do trigo — a subsistência do trabalhador — do que do preço médio da carne de açougue ou de qualquer outro produto natural da terra. Por conseguinte, o valor real do ouro e da prata, ou seja, a quantidade real de trabalho que poderão comprar ou comandar, depende muito mais da quantidade de trigo que conseguem comprar, ou comandar, do que da quantidade de carne de açougue ou de qualquer outro produto natural da terra.

Entretanto, essas ligeiras observações sobre os preços do trigo ou de outras mercadorias não teriam provavelmente confundido tantos autores inteligentes, se não tivessem sido influenciados ao mesmo tempo pela concepção popular segundo a qual, enquanto a quantidade de prata aumenta naturalmente em todo país, à medida em que aumenta a riqueza do país, da mesma forma o seu valor diminui na medida em que sua quantidade aumenta. Ora, essa noção parece totalmente destituída de fundamento.

Duas são as causas que em qualquer país podem gerar um aumento da quantidade de metais preciosos: ou a maior abundância das minas que fornecem esses metais, ou o aumento da riqueza do povo, decorrente do aumento da produção resultante de seu trabalho anual. A primeira dessas causas sem dúvida tem conexão necessária com a diminuição do valor dos metais preciosos, ao passo que isso não ocorre com a segunda.

Ao descobrirem-se minas mais abundantes, aumenta a quantidade de metais preciosos colocados no mercado, e, se continuar inalterada a quantidade de artigos necessários ou convenientes para a vida, pelos quais se trocará essa maior quantidade de metais preciosos, necessariamente se terá que quantidades iguais de metais poderão ser trocadas por quantidades menores de mercadoria. Na medida, portanto, em que o aumento da quantidade de metais preciosos em um país provém da maior abundância das minas, necessariamente esse aumento provoca uma redução de seu valor.

Ao contrário, quando aumenta a riqueza de um país, quando a produção anual de seu trabalho gradativamente vai se tornando maior, torna-se necessária uma quantidade maior de moeda para fazer circular uma quantidade maior de mercadorias; conseqüentemente, o povo, na medida em que puder permitir-se isso, na medida em que tiver mais mercadorias para trocar por prata, naturalmente comprará uma quantidade sempre crescente de prataria. A quantidade de moedas que comprarão aumentará por necessidade; e a quantidade de sua prataria aumentará por variedade e ostentação ou pelo fato de que a quantidade

de finas estátuas, quadros e de qualquer outro artigo de luxo ou que desperte curiosidade é suscetível de aumentar entre eles. Mas, assim como não há probabilidade de que os pintores e fabricantes de estátuas se contentem em tempos de riqueza e prosperidade com uma remuneração inferior à que recebem em tempos de pobreza e depressão, da mesma forma não há probabilidade de que o ouro e a prata sejam mais baratos.

O preço do ouro e da prata, a não ser quando a eventual descoberta de minas mais abundantes o mantenha baixo, assim como aumenta naturalmente com a riqueza de um país, da mesma forma, qualquer que seja o estado das minas, é sempre naturalmente mais alto em um país rico do que em um país pobre. O ouro e a prata, como aliás todas as demais mercadorias, naturalmente procuram os mercados em que se pagam os melhores preços, e o melhor preço — para qualquer mercadoria — geralmente é pago no país que tiver melhores condições para isso. O trabalho — cumpre recordar novamente — é, em última análise, o preço básico que se paga por qualquer coisa; e em países em que a remuneração da mão-de-obra é do mesmo nível, o preço do trabalho em dinheiro será proporcional ao preço da subsistência do trabalhador. Ora, o ouro e a prata naturalmente poderão ser trocados por uma quantidade maior de subsistência em um país rico que em um país pobre, ou seja, em um país onde a subsistência é farta, do que em outro onde ela é razoavelmente suprida. Se os dois países estiverem muito distantes entre si, a diferença poderá ser muito grande, pois, embora os metais naturalmente passem do mercado pior para o melhor, pode ser difícil transportá-los em quantidades suficientes para aproximar ou igualar o seu preço nos dois países. Se os países estiverem próximos, a diferença será menor, podendo às vezes ser apenas perceptível, pois nesse caso o transporte será fácil. A China é um país muito mais rico do que qualquer região da Europa, e a diferença de preço dos gêneros alimentícios, na China e na Europa, é muito grande. O arroz na China é muito mais barato do que o trigo em qualquer parte da Europa. A Inglaterra é muito mais rica que a Escócia, mas a diferença entre o preço do trigo em dinheiro nesses dois países é muito menor, sendo apenas perceptível. Em comparação com a quantidade ou medida, o trigo escocês geralmente parece ser muito mais barato que o inglês, mas em comparação com sua qualidade, certamente é um pouco mais caro. A Escócia recebe quase todo ano enormes suprimentos da Inglaterra, sendo que cada mercadoria deve normalmente ser um pouco mais cara no país ao qual é transportada, do que naquele do qual provém. Por isso, o trigo inglês deve ser mais caro na Escócia do que na Inglaterra e não obstante isso, em proporção com sua qualidade, ou seja, à quantidade e qualidade da farinha ou alimento que dele se extrai, geralmente não pode ser vendido mais caro do que o trigo escocês que vem a competir com ele no mercado.

A diferença entre o preço da mão-de-obra em dinheiro na China e na Europa é ainda maior do que a diferença entre o preço dos man-

timentos em dinheiro, nas duas regiões, pois a remuneração real do trabalho é mais elevada na Europa do que na China, já que a maior parte da Europa está desenvolvida, ao passo que a China ainda parece estacionária. O preço do trabalho em dinheiro é mais baixo na Escócia do que na Inglaterra, porque a remuneração real da mão-de-obra é muito mais baixa pois a Escócia, embora avançando para uma riqueza maior, avança muito mais lentamente do que a Inglaterra. A freqüência da emigração da Escócia, e a raridade da emigração da Inglaterra demonstram suficientemente que a demanda de mão-de-obra nos dois países é muito diferente. A proporção entre a remuneração real do trabalho em países diferentes — importa relembrar — é naturalmente regulada, não pela riqueza ou pobreza efetiva, mas pelo seu estado de progresso, de declínio, ou pela sua situação estacionária.

O ouro e a prata, assim como têm naturalmente o valor máximo entre as nações ricas, da mesma forma têm o valor mínimo nas nações mais pobres. Entre os selvagens, que representam as nações mais pobres, não têm praticamente valor algum.

Em cidades grandes, o trigo sempre é mais caro do que nas regiões afastadas do país. Isso, porém, não é efeito do baixo preço real da prata, mas do baixo preço real do trigo. Não custa menos trabalho transportar prata para uma grande cidade do que para as longínquas regiões do país; mas custa muito mais trabalho transportar trigo.

Em alguns países muito ricos e comerciais, tais como a Holanda e o território de Gênova, o trigo é caro pela mesma razão que o é nas cidades grandes. Não produzem o suficiente para manter seus habitantes. São países ricos no trabalho e na habilidade de seus artífices e manufatores em todo tipo de máquina capazes de facilitar e abreviar o trabalho; são ricos também em navegação e em todos os outros instrumentos e meios de transporte e comércio, porém são pobres em trigo, o qual, pelo fato de precisar vir de países distantes, deve, com um acréscimo no preço, pagar pelo transporte daqueles países. Não custa menos trabalho transportar prata de Amsterdam para Dantzig, mas custa muito mais transportar trigo. O custo real da prata deve ser mais ou menos o mesmo nos dois lugares mas será muito diferente o do trigo. Diminua-se a opulência real da Holanda ou do território de Gênova, permanecendo inalterado o seu contingente populacional; diminua-se sua capacidade de importar mercadorias de países distantes, e o preço do trigo, ao invés de baixar com essa diminuição da quantidade de sua prata — a qual necessariamente acompanhará esse declínio, como causa ou como efeito — subirá tanto quanto em época de penúria. Quando temos falta de gêneros de primeira necessidade, devemos renunciar a todas as coisas supérfluas, cujo valor, assim como sobe em tempos de opulência e prosperidade, da mesma forma desce em tempos de pobreza e miséria. Com os gêneros de primeira necessidade não é assim. Seu preço real, a quantidade de trabalho que podem comprar ou comandar, aumenta em tempos de pobreza e miséria, e baixa em tempos de opulência e prosperidade, que são sempre tempos

de grande abundância, pois de outra forma não seriam tempos de opulência e prosperidade. O trigo é um gênero de primeira necessidade, mas a prata não passa de um produto supérfluo.

Eis por que, qualquer que possa ter sido o aumento da quantidade de metais preciosos que, durante o período entre meados do século XIV e do século XVI, ocorreu devido ao aumento da riqueza e do desenvolvimento, esse aumento não poderia tender a diminuir seu valor, quer na Grã-Bretanha ou em qualquer outra região da Europa. Se, portanto, aqueles que pesquisaram os preços das mercadorias em tempos antigos não tiveram nenhuma razão em inferir a diminuição do valor da prata, partindo de observações que fizeram sobre os preços do trigo ou de outras mercadorias, menos razão ainda tinham para inferir isso de qualquer outro suposto aumento de riqueza e desenvolvimento.

Segundo Período

Por mais diferentes que possam ter sido as opiniões dos eruditos no tocante à evolução do valor da prata durante o primeiro período, são unânimes quanto a esse valor no segundo período.

Desde aproximadamente 1570 até mais ou menos 1640, durante um período de aproximadamente setenta anos, a variação da proporção entre o valor da prata e o do trigo manteve um ritmo totalmente oposto. A prata baixou em seu valor real, ou seja, era trocada por uma quantidade menor de trabalho do que antes; e o trigo aumentou em seu preço nominal, e ao invés de ser vendido comumente por aproximadamente duas onças de prata o *quarter*, ou seja, em torno de 10 xelins de nosso dinheiro atual, veio a ser vendido por 6 e 8 onças de prata o *quarter*, ou seja, aproximadamente 30 e 40 xelins de nosso dinheiro atual.

A descoberta das abundantes minas da América parece haver sido a única razão dessa redução do valor da prata em comparação com o valor do trigo. Todos são acordes quanto a isso, e nunca houve qualquer discussão a respeito do fato ou de sua causa. Durante esse período, a maior parte da Europa estava progredindo em termos de trabalho e desenvolvimento, e portanto a demanda de prata deve ter conseqüentemente aumentado. Mas, o aumento da oferta, ao que parece, superou a tal ponto o da demanda, que o valor desse metal diminuiu consideravelmente. Observe-se que as descobertas das minas da América não parecem ter tido nenhum efeito muito sensível sobre os preços na Inglaterra até os anos que se seguiram a 1570, embora mesmo as minas de Potosi tivessem sido descobertas mais de vinte anos antes.

De 1595 até 1620 — incluindo esses dois anos — o preço médio do *quarter* de 9 *bushels* do melhor trigo no mercado de Windsor parece, com base nos relatos do Eton College, ter sido £ 2 1 *s* 6 9/13 *d*. Partindo-se dessa soma, desprezada a fração, e deduzindo-se 1/9, ou seja, 4 xelins e 7 1/3 pence, o preço de um *quarter* de 8 *bushels* resulta em £ 1 16 *s* 10 2/3 *d*. E partindo-se dessa soma, desprezada igualmente

a fração, e deduzindo-se 1/9, ou seja, 4 xelins e 1 1/9 pence, para a diferença entre o preço do melhor trigo e o do médio, o preço do trigo médio resulta ter sido aproximadamente £ 1 12 *s* 8 8/9 *d*, isto é, em torno de 6 1/3 onças de prata.

De 1621 a 1636, incluídos os dois anos, o preço médio da mesma medida do melhor trigo, no mesmo mercado e com base nos mesmos relatos, parece ter sido 2 libras e 10 xelins; partindo-se dessa soma, e fazendo-se as mesmas deduções que no caso anterior, o preço médio do *quarter* de 8 *bushels* de trigo médio resulta ter sido £ 1 19 *s* 6 *d*, isto é, aproximadamente 7 2/3 onças de prata.

Terceiro Período

Entre 1630 e 1640, ou seja, em torno de 1636, parece ter se completado o efeito da descoberta das minas da América na redução do valor da prata; ao que parece, em tempo algum o valor da prata baixou mais do que nessa época, em proporção com o preço do trigo. Parece ter subido algo no decurso do século atual, sendo provável que o aumento tenha começado mesmo algum tempo antes do fim do século passado.

De 1637 até 1700, incluindo os dois anos, sendo esses os últimos 64 anos do século passado, o preço médio do *quarter* de 9 *bushels* do melhor trigo, no mercado de Windsor e com base nos mesmos relatos, parece ter sido £ 2 11 *s* 1/3 *d*, portanto, apenas 1 xelim e 1/3 pêni mais caro do que havia sido durante os 16 anos precedentes. Todavia, no decurso desses 64 anos ocorreram dois eventos que devem ter produzido uma escassez muito maior de trigo do que a que poderia ter sido provocada normalmente pelo curso das estações, a qual, portanto, sem supor qualquer outra redução do valor da prata, é muito mais do que suficiente para explicar esse aumento muito pequeno do preço.

O primeiro desses eventos foi a guerra civil, a qual, desestimulando a agricultura e interrompendo o comércio, deve ter aumentado muito mais o preço dos cereais do que o faria normalmente o curso das estações. Deve ter tido esse efeito mais ou menos em todos os mercados do Reino, mas particularmente nas proximidades de Londres, mercados esses que tiveram que ser supridos pelos mercados mais longínquos. Em 1648, portanto, com base nos mesmos relatos, o preço do trigo de melhor qualidade no mercado de Windsor parece ter sido de 4 libras e 5 xelins, e em 1649 parece ter sido 4 libras o *quarter* de 9 *bushels*. O excedente que ultrapassa 2 libras e 10 xelins desses dois anos (preço médio dos 16 anos anteriores a 1637) é de 3 libras e 5 xelins; o que, dividido entre os últimos 64 anos do século passado, é mais ou menos suficiente para explicar esse pequeno aumento do preço que parece haver ocorrido neles. Entretanto, embora esses sejam os preços máximos, de maneira alguma parecem ter sido os únicos preços altos provocados pelas guerras civis.

O segundo evento foi o subsídio à exportação do trigo, concedido

em 1688. Muitos têm pensado que o subsídio, estimulando a agricultura, pode, a longo prazo, ter provocado uma abundância maior do trigo e por conseguinte uma maior baixa do seu preço no mercado interno, do que se ele não tivesse existido. Mais adiante mostrarei como o subsídio está longe de produzir esse efeito; no momento, limito-me a observar que, entre 1688 e 1700, o subsídio não teve tempo para gerar esse efeito. Durante esse curto período, o seu único efeito deve ter sido — encorajando a exportação do excedente de produção de cada ano e, dessa forma, impedindo a abundância de um ano de compensar a escassez do outro — o de aumentar o preço no mercado interno. A escassez que prevaleceu na Inglaterra, de 1693 a 1699, incluídos esses dois anos, embora incontestavelmente se deva sobretudo às intempéries, e portanto abrangeu grande parte da Europa, deve ter sido agravada em algo pelo subsídio. Em conseqüência, em 1699 proibiu-se a ulterior exportação de trigo por nove meses.

Um terceiro evento ocorreu no decurso do citado período, o qual, apesar de não poder ser a causa da escassez do trigo, nem, talvez, de qualquer aumento real da quantidade de prata costumeiramente paga por ele, deve ter necessariamente ocasionado algum aumento da soma nominal. Esse evento foi a grande desvalorização da moeda de prata, em virtude do desgaste e do uso. Esse mal começara no reinado de Carlos II e veio aumentando continuamente até 1695, quando, conforme nos relata o Sr. Lowndes, o valor da moeda corrente de prata esteve, em média, aproximadamente 25% abaixo de seu valor-padrão. Ora, a soma nominal que constitui o preço de mercado de qualquer mercadoria é regulada não tanto pela quantidade de prata que, pelo seu padrão, a moeda deveria conter, mas antes pela quantidade que, na prática, ela contém realmente. Essa soma nominal, pois, é necessariamente superior quando a moeda está muito desvalorizada pelo desgaste e pelo uso, do que quando está próxima de seu valor-padrão.

No decurso do século atual, o dinheiro em prata nunca esteve mais abaixo de seu peso padrão do que no momento. Mas embora muito desfigurado, o valor da moeda de prata foi mantido pela moeda de ouro pela qual é trocada. Com efeito, embora antes da última recunhagem, a moeda de ouro também estivesse muito desfigurada, não o estava tanto como a de prata. Ao contrário, em 1695, o valor do dinheiro-prata não foi mantido pela moeda-ouro, pois um guinéu era cambiado, nessa época, por 30 xelins de prata desgastada e usada. Antes da última recunhagem do ouro, o preço do lingote de prata raramente ultrapassou 5 xelins e 7 pence por onça, o que representa em torno de 5 pence acima do preço da casa da moeda. Mas em 1695, o preço comum da prata em lingotes era de 6 xelins e 5 pence por onça,[138] o que representa 15 pence acima do preço da casa da moeda. Mesmo antes da última recunhagem do ouro, pois, tanto a moeda-ouro como

138 LOWNDES. *Essay on the Silver Coin.* p. 68.

a moeda-prata, se comparada ao lingote de prata, não se supunha estar mais de 8% abaixo de seu valor-padrão. Em 1695, ao contrário, supõe-se haver estado aproximadamente 25% abaixo desse valor. Mas no início do século atual, isto é, imediatamente depois da grande recunhagem no tempo do rei Guilherme, a maior parte da moeda-prata corrente deve ter estado ainda mais próxima ao seu peso padrão do que atualmente. No decurso do século atual, aliás, não houve nenhuma calamidade pública comparável à guerra civil, que pudesse desestimular a agricultura ou interromper o comércio interno do país. E embora o subsídio havido durante a maior parte deste século sempre fizesse subir o preço do trigo um pouco acima do que aconteceria normalmente na situação atual da agricultura, todavia, já que, no decurso deste século, o subsídio teve tempo suficiente para produzir todos os bons efeitos comumente imputados a ele, de estimular a agricultura e, portanto, aumentar a quantidade de trigo no mercado interno, pode-se supor, com base nos princípios de um sistema que explicarei e examinarei mais adiante, que ele deve ter contribuído em algo para baixar o preço dessa mercadoria de um lado, e aumentá-lo de outro. Muitos supõem que ele fez mais. Nos primeiros 64 anos do século atual, portanto, o preço médio do *quarter* de 9 *bushels* do melhor trigo no mercado de Windsor, com base nos relatos do Eton College, parece ter sido £ 2 0 *s* 6 19/32 *d*, isto é, mais do que 25% mais barato do que havia sido durante os últimos 64 anos do século passado e aproximadamente 9 xelins e 6 pence mais barato do que havia sido durante os 16 anos que precederam 1636, quando se acredita que a descoberta das abundantes minas da América tenha produzido seu pleno efeito; e aproximadamente 1 xelim mais barato do que havia sido nos 26 anos que precederam 1620, antes que aquela descoberta pudesse ter produzido seu pleno efeito, como se pode supor. Segundo esse cálculo, o preço médio do trigo médio, durante esses 64 primeiros anos do século atual resulta haver sido em torno de 32 xelins o *quarter* de 8 *bushels*.

Em conseqüência, o valor da prata parece ter subido algo em proporção ao do trigo durante o curso do presente século, tendo provavelmente até começado a subir algum tempo antes do fim do século passado.

Em 1687, o preço do *quarter* de 9 *bushels* do melhor trigo no mercado de Windsor era de £ 1 5 *s* 2 *d*, o preço mais baixo desde 1595.

Em 1688, o Sr. Gregory King, famoso pelo seu conhecimento de matérias desse gênero, estimou o preço médio do trigo para o produtor, em anos de fartura moderada, em 3 *s* 6 *d* o *bushel*, isto é, 28 xelins o *quarter*. Entendo que o preço para o produtor seja o mesmo que às vezes se chama de preço de contrato, ou seja, o preço pelo qual o agricultor se compromete, durante um certo número de anos, a entregar uma determinada quantidade de trigo a um comerciante. Já que um contrato desse tipo poupa ao agricultor a despesa e o incômodo da comercialização, o preço de contrato geralmente é mais baixo do que se supõe ser o preço médio de mercado. O Sr. King julgou que 28

xelins o *quarter* era o preço normal de contrato em anos de fartura moderada. Foi-me assegurado que, antes da escassez ocasionada pela última série extraordinária de más estações, esse era o preço normal de contrato em todos os anos normais.

Em 1688, foi concedido o subsídio parlamentar para a exportação do trigo. Os senhores do campo, que na época tinham no corpo legislativo ainda mais representantes do que atualmente, sentiram que o preço do trigo em dinheiro estava baixando. O subsídio foi um expediente para elevá-lo artificialmente ao alto preço pelo qual tinha sido freqüentemente vendido nos tempos de Carlos I e Carlos II. Esse subsídio deveria ter vigência, portanto, até que o trigo alcançasse o preço de 48 xelins o *quarter*, isto é, 20 xelins, ou 5/7 mais caro do que o preço estimado pelo Sr. King, exatamente naquele ano, como preço para o produtor, em tempos de fartura moderada. Se os cálculos do Sr. King merecerem algo da reputação que granjearam universalmente, 48 xelins o *quarter* era um preço que, sem um expediente como o subsídio, não se podia esperar naquele tempo, a não ser em anos de escassez fora do comum. Mas o governo do rei Guilherme não estava plenamente consolidado. Ele não tinha absolutamente condições para recusar algo aos senhores do campo, dos quais estava solicitando, exatamente nessa época, a implantação do imposto territorial anual.

Portanto, o valor da prata, em proporção ao preço do trigo, provavelmente havia subido pouco antes do fim do século passado, e parece ter continuado a subir durante o curso da maior parte do presente, embora o processamento necessário do subsídio deva ter impedido que o aumento se tornasse tão sensível como aconteceria se ocorresse na situação real da lavoura.

Em anos de fartura, o subsídio, provocando uma exportação extraordinária, necessariamente aumenta o preço do trigo acima do que seria nesses anos. Estimular a agricultura, mantendo o preço do trigo mesmo nos anos mais fartos, era o objetivo confesso da instituição.

Na realidade, o subsídio geralmente era suspenso em anos de grande escassez. Todavia, deve ter tido algum efeito, mesmo sobre os preços de muitos desses anos. Pela exportação extraordinária que gera em anos de fartura, deve freqüentemente impedir que a fartura de um ano compense a escassez de outro.

Por conseguinte, tanto em anos de fartura como em anos de escassez, o subsídio eleva o preço do trigo acima do que naturalmente aconteceria no estado real da agricultura. Se, portanto, durante os primeiros 64 anos do século atual o preço médio foi mais baixo do que durante os últimos 64 anos do século passado, necessariamente teria sido muito mais baixo, no mesmo estado da agricultura, se não fosse esse subsídio.

Poder-se-ia, porém, dizer que, sem o subsídio, o estado da agricultura não teria sido o mesmo. Quaisquer que possam ter sido os efeitos dessa instituição sobre a agricultura do país, procurarei mostrar adiante quando tratar explicitamente dos subsídios. De momento, limito-me a observar que esse aumento do valor da prata, em proporção

ao do trigo, não tem sido uma peculiaridade da Inglaterra. Três pesquisadores de preço do trigo, extremamente confiáveis, atentos e laboriosos, os Srs. Duprè de St. Maur, Messance e o autor do *Ensaio Sobre a Política dos Cereais*, observaram esse fenômeno na França durante o mesmo período, e mais ou menos na mesma proporção. Mas na França, até 1764, a exportação de cereais era proibida por lei; ora, é difícil supor que mais ou menos a mesma redução do preço que se verificou em um país, apesar dessa proibição, em outro país fosse devida ao estímulo extraordinário dado à exportação.

Talvez seja mais apropriado considerar essa variação no preço médio do trigo em dinheiro mais como o efeito de algum aumento gradual do valor da prata no mercado europeu, do que de alguma queda no valor real médio do trigo. O trigo, como já se tem observado, em períodos de tempo distantes, constitui uma medida mais acurada de valor do que a prata ou talvez qualquer outra mercadoria. Quando, depois da descoberta das abundantes minas da América, o preço do trigo chegou a ser três e quatro vezes seu preço original em dinheiro, esta mudança foi universalmente atribuída, não a qualquer aumento do valor real do trigo, mas à queda do valor real da prata. Se pois, durante os 64 primeiros anos do presente século, o preço médio do trigo em dinheiro caiu algo abaixo do que havia sido durante a maior parte de século passado, devemos igualmente atribuir essa mudança, não a alguma queda no valor real do trigo, mas a alguma elevação do valor real da prata no mercado europeu.

Com efeito, o alto preço do trigo durante esses dez ou doze anos passados gerou uma suspeita de que o valor real da prata continua ainda a cair no mercado europeu. Todavia, esse alto preço do trigo parece ter sido o efeito das condições atmosféricas extraordinariamente desfavoráveis, devendo, pois, ser considerado não como um evento permanente, mas como um fato transitório e ocasional. As estações para esses dez ou doze anos passados foram desfavoráveis na maior parte da Europa, e as desordens da Polônia aumentaram em muito a escassez em todos esses países, os quais, em anos de altos preços, costumavam ser supridos por aquele mercado. Uma série tão longa de estações desfavoráveis, embora não seja um evento muito comum, não é de forma alguma um acontecimento singular e quem quer que tenha investigado a fundo a história dos preços do trigo nos tempos anteriores não terá dificuldade em deparar com vários outros exemplos do mesmo tipo. Além disso, dez anos de escassez extraordinária não são de se admirar mais do que dez anos de fartura extraordinária. O baixo preço do trigo, de 1741 até 1750, incluídos esses dois anos, pode muito bem estar em oposição a seu alto preço durante esses oito ou dez últimos anos. De 1741 até 1750, o preço médio do *quarter* de 9 *bushels* do melhor trigo, no mercado de Windsor, com base nos dados do Eton College, era apenas £ 1 13 *s* 9 4/5 *d*, o que é aproximadamente 6 *s* e 3 *d* abaixo do preço médio dos 64 primeiros anos do presente século. O preço médio do *quarter* de 8 *bushels* de trigo de qualidade média,

segundo esse cálculo, resulta ter sido somente £ 1, 6 *s* 8 *d* durante esses dez anos.

Entre 1741 e 1750, porém, o subsídio deve ter impedido o preço do trigo de baixar no mercado interno, como naturalmente teria acontecido. Dos registros alfandegários consta que, durante esses dez anos, a quantidade de todos os tipos de cereais exportados ascendeu a nada menos do que 8 029 156 *quarter* de *bushel*. O subsídio pago por isto ascendeu a £ 1 514 962 17 *s* 4 1/2 *d*, Eis por que, em 1749, o Sr. Pelham, primeiro-ministro na época, observou à Câmara dos Comuns que, para os três anos anteriores, se havia pago uma soma muito alta como subsídio para a exportação de trigo. Tinha ele boas razões para fazer essa observação, e no ano seguinte poderia tê-la feito com maior razão ainda. Naquele único ano, o subsídio pago representou nada menos de £ 324 176 10 *s* 6 *d*.[139] É supérfluo observar quanto essa exportação forçada deve ter feito subir o preço do trigo acima do que teria acontecido normalmente no mercado interno.

No fim da lista de preços anexa a este capítulo, o leitor encontrará o cálculo específico desses dez anos separados do resto. Encontrará ali também o cálculo específico dos dez anos anteriores, cuja média está também abaixo, embora não muito, da média geral dos primeiros 64 anos do século. O ano de 1740, porém, foi um ano de escassez fora do comum. Esses vinte anos anteriores a 1750 podem muito bem ser colocados em oposição aos vinte anos anteriores a 1770. Assim como os primeiros estiveram bastante abaixo da média geral do país, apesar da presença intermediária de 1 ou 2 anos de alta, da mesma forma os últimos estiveram bastante acima dela, apesar da presença intermediária de 1 ou 2 anos de baixa, o de 1759, por exemplo. Se os primeiros não estiveram tanto abaixo da média geral como os últimos estiveram acima, devemos provavelmente atribuí-lo ao subsídio. Evidentemente, a mudança foi repentina demais para poder ser atribuída a alguma mudança no valor da prata, que sempre é lenta e gradual. O caráter repentino do efeito só pode ser explicado por uma causa que possa ocorrer subitamente — a variação acidental das estações.

Com efeito, o preço da mão-de-obra em dinheiro aumentou na Grã-Bretanha durante o curso do século atual. Isso, porém, parece ter sido o efeito, não tanto de alguma diminuição no valor da prata no mercado europeu, mas antes do aumento da demanda de mão-de-obra na Grã-Bretanha, devido ao grande e mais ou menos geral aumento da prosperidade do país. Na França, um país não tão próspero, observou-se que o preço da mão-de-obra em dinheiro, desde meados do século passado, caiu gradualmente com o preço médio do trigo em dinheiro. Tanto no século passado como no atual, afirma-se que os salários diários do trabalho comum têm sido, segundo se tem dito, bastante uniformes, cerca de 1/20 do preço médio do *septier* de trigo, medida que contém

139 Cf. *Tracts on the Corn Trade*. Tract 3.

pouco mais de 4 *bushels* de Winchester. Na Grã-Bretanha, a remuneração real do trabalho, como já demonstrado, as quantidades reais de artigos necessários e de confortos materiais que se pagam ao trabalhador, aumentaram consideravelmente durante o curso do século atual. O aumento de seu preço em dinheiro parece ter sido o efeito, não de uma diminuição do valor da prata no mercado geral da Europa, mas de um aumento no preço real do trabalho no mercado específico da Grã-Bretanha, em razão das circunstâncias particularmente favoráveis do país.

Durante algum tempo após a primeira descoberta da América, a prata continuaria a ser vendida a seu preço anterior, ou não muito abaixo.

Os lucros da mineração seriam muito altos, durante algum tempo, muito acima de sua taxa natural. Todavia, os que na Europa importavam esse metal logo constatariam ser impossível vender toda a importação anual a esse preço elevado. A prata passaria gradativamente a ser trocada por uma quantidade sempre menor de bens. Seu preço baixaria gradativamente, até chegar a seu preço natural; ou ao preço apenas suficiente para pagar, de acordo com suas taxas naturais, a mão-de-obra, os lucros do capital e a renda da terra, preço este a ser pago para trazer o produto das minas para o mercado. Na maior parte das minas de prata do Peru, o imposto pago ao rei da Espanha, que chega a 1/10 da produção bruta, devora, como já se observou, toda a renda proveniente do uso da terra. Esse imposto era inicialmente a metade da produção bruta; logo depois baixou para 1/3, depois para 1/5, e finalmente para 1/10, continuando assim até hoje. Ao que parece, na maior parte das minas de prata do Peru, isso é tudo o que resta, após repor o capital do empreiteiro, juntamente com seus lucros normais; e parece reconhecer-se universalmente que esses lucros, que eram muito elevados, agora são tão baixos quanto possam sê-lo, de conformidade com a continuação das obras.

O imposto pago ao rei da Espanha foi reduzido à quinta parte da prata registrada, em 1504,[140] 41 anos antes de 1545, a data da descoberta das minas de Potosi. No decurso de noventa anos, ou antes de 1636, essas minas, as mais ricas de toda a América, tiveram tempo suficiente para produzir seu pleno efeito, ou para fazer descer o valor da prata no mercado europeu tão baixo quanto podia cair, enquanto continuavam a pagar esse imposto ao rei da Espanha. Noventa anos são tempo suficiente para reduzir qualquer mercadoria que não seja objeto de monopólio, a seu preço natural, ou ao preço mínimo pelo qual, enquanto paga um imposto específico, continua ao mesmo tempo sendo vendido durante um período considerável.

O preço da prata no mercado europeu poderia talvez ter baixado ainda mais, e poderia ter-se tornado necessário reduzir o imposto, não somente a 1/10, como em 1736, mas a 1/20, da mesma forma que o

140 SOLORZANO, v. II.

imposto sobre o ouro, ou interromper a exploração da maior parte das minas americanas hoje em funcionamento. O aumento gradativo da demanda da prata, ou a ampliação gradual do mercado para a produção das minas de prata da América, constitui provavelmente a causa que impediu que isso acontecesse, e que não só manteve o valor da prata no mercado europeu, como tem talvez mesmo tornado mais alto do que era em torno dos meados do século passado.

Desde a primeira descoberta da América, o mercado para a produção de suas minas de prata tornou-se gradualmente mais amplo.

Primeiramente, foi o mercado europeu que se ampliou cada vez mais, de forma gradual. Desde a descoberta da América, a maior parte da Europa se desenvolveu muito. A Inglaterra, a Holanda, a França, a Alemanha, e mesmo a Suécia, a Dinamarca e a Rússia, todas elas progrediram consideravelmente, tanto na agricultura como em manufaturas. A Itália não parece haver regredido. A queda da Itália precedeu à conquista do Peru. Desde aquela época, parece haver-se recuperado um pouco. Espanha e Portugal, ao contrário, parece haverem retrocedido. Entretanto, Portugal representa uma parte mínima da Europa, e o declínio da Espanha talvez não seja tão grande quanto geralmente se imagina. No início do século XVI, a Espanha era um país muito pobre, mesmo em comparação com a França, que tanto evoluiu desde essa época. O imperador Carlos que com tanta freqüência viajava pelos dois países fez a conhecida observação de que na França tudo se encontrava com fartura, ao passo que na Espanha havia falta de tudo. A produção crescente da agricultura e das manufaturas européias deve necessariamente ter exigido um aumento gradual da quantidade de dinheiro-prata para fazer circular essa riqueza e o número crescente de indivíduos ricos deve ter exigido o mesmo aumento da quantidade de baixelas e demais ornamentos de prata.

Em segundo lugar, a própria América é um novo mercado para a produção de suas minas de prata; e uma vez que seus progressos na agricultura, na indústria e na população são muito mais rápidos do que os dos países europeus mais prósperos, sua demanda de prata deve também aumentar com rapidez muito maior. As colônias inglesas constituem um novo mercado, o qual, em parte para a moeda e em parte para os artigos de prata, exige um fornecimento em contínuo aumento de prata em um grande continente, onde nunca antes houve tal demanda. Também a maior parte das colônias espanholas e portuguesas representam novos mercados. A Nova Granada, o Iucatan, o Paraguai e os Brasis, antes de serem descobertos pelos europeus, eram habitados por nações selvagens, que não possuíam nem artes nem agricultura. Entrementes, todos esses países já evoluíram muito sob este aspecto. Mesmo o México e o Peru, embora não possam ser considerados absolutamente como mercados novos, certamente constituem hoje mercados muito maiores do que em qualquer época anterior. Depois de todas as histórias fantasiosas publicadas sobre o estado esplêndido desses países em tempos antigos, toda pessoa que ler, com algum grau

de discernimento a história de sua primeira descoberta e conquista, evidentemente saberá que, nas artes, na agricultura e no comércio, os habitantes desses países eram muito mais ignorantes do que são hoje os tártaros da Ucrânia. Mesmo os peruanos, a nação mais civilizada, embora usassem ouro e prata como ornamentos, não conheciam dinheiro cunhado de espécie alguma. Todo o seu comércio era por escambo, e por isso dificilmente conheciam alguma divisão do trabalho. Os que cultivavam a terra eram obrigados a construir suas próprias casas, a fazer suas próprias mobílias, suas próprias roupas, sapatos e instrumentos agrícolas. Segundo se afirma, os poucos artesãos entre eles eram todos mantidos pelo soberano, os nobres, os sacerdotes, e provavelmente eram seus servos ou escravos. Todas as antigas artes do México e do Peru jamais forneceram um único manufaturado à Europa. Os exércitos espanhóis, apesar de raramente ultrapassarem 500 homens — muitas vezes não chegavam sequer à metade disso — quase sempre tinham dificuldade em encontrar o necessário para sua subsistência. A epidemia de fome que, segundo se diz, eles causavam em quase todos os lugares para onde iam, em países tidos ao mesmo tempo como muito populosos e bem cultivados, demonstram à saciedade que esta quantidade de habitantes e este alto nível de cultivo são, em alto grau, histórias fabulosas. As colônias espanholas estão sob um governo que, sob muitos aspectos, é menos favorável à agricultura, ao desenvolvimento e ao aumento populacional, do que o das colônias inglesas. Entretanto, todas essas nações americanas parecem estar progredindo em ritmo muito mais rápido que qualquer país europeu. Em um solo fértil e um clima propício, ao que parece a grande abundância e o baixo preço da terra — circunstância comum a todas as colônias novas — representam uma vantagem tão grande, que compensa muitas deficiências no governo civil. Frezier, que visitou o Peru em 1713, descreve Lima como tendo entre 25 e 28 mil habitantes. Ulloa, que residiu no mesmo país entre 1740 e 1746, fala em mais de 50 mil. A diferença de seus relatos no tocante ao alto número de habitantes de várias outras cidades principais do Chile e do Peru é mais ou menos a mesma; e já que não parece haver motivo algum para duvidar de que ambos estavam bem informados, esta diferença denota um aumento pouco inferior ao aumento da população das colônias inglesas. Portanto, a América é um novo mercado para a produção de sua própria prata, cuja demanda deve crescer muito mais rapidamente do que a do mais próspero país da Europa.

Em terceiro lugar, as Índias Orientais constituem outro mercado para a produção de prata das minas da América — um mercado que, desde o tempo da primeira descoberta dessas minas, tem absorvido uma quantidade sempre maior de prata. Desde aquela época, o comércio direto entre a América e as Índias Orientais, mantido pelos navios de Acapulco, tem aumentado continuamente, sendo que o intercâmbio indireto, através da Europa, tem aumentado em uma proporção ainda maior. Durante o século XVI, os portugueses eram a única nação eu-

ropéia que mantinha um comércio regular com as Índias Orientais. Nos últimos anos daquele século os holandeses começaram a interferir nesse monopólio, e em poucos anos expulsaram os portugueses de suas fundações principais na Índia. Durante a maior parte do século passado, essas duas nações dividiram entre si a parcela mais considerável do comércio com a Índia Oriental, sendo que o comércio dos holandeses continuamente aumentou em uma proporção muito maior do que declinou o dos portugueses. Os ingleses e franceses mantiveram algum comércio com a Índia no século passado, aumentando muito no decurso deste. O comércio dos suecos e dinamarqueses com a Índia Oriental começou no decurso do século atual. Até os moscovitas agora mantêm comércio regular com a China, através de uma espécie de caravanas, que atravessam por terra a Sibéria e a Tartária, indo até Pequim. Tem estado em contínuo aumento o comércio de todos esses países com a Índia Oriental, se excetuarmos o dos franceses, que foi quase aniquilado pela última guerra. O crescente consumo de bens da Índia Oriental na Europa é, ao que parece, tão grande, que proporciona um aumento gradual do emprego de todos esses bens. O chá, por exemplo, era um produto muito pouco usado na Europa, antes da metade do século passado. Atualmente, o valor do chá importado anualmente pela Companhia Inglesa das Índias Orientais, para consumo de seus conterrâneos, sobe a mais de 1,5 milhão por ano; e mesmo isso não basta, pois é constante a entrada de outras cargas de chá por contrabando, que entram no país através dos portos da Holanda, de Gottenburg na Suécia, e também da costa francesa, enquanto prosperava a Companhia Francesa das Índias Orientais. O consumo de porcelana da China e das especiarias das Molucas, das quinquilharias de Bengala e de inúmeros outros artigos, aumentou mais ou menos em proporção semelhante. Por isso, a tonelagem de todos os navios empregados no comércio com as Índias Orientais, em qualquer período do século passado, talvez não fosse muito maior do que a da Companhia Inglesa das Índias Orientais antes da última redução de sua esquadra.

Ora, nas Índias Orientais, especialmente na China e no Industão, o valor dos metais preciosos, quando os europeus começaram a manter comércio com aqueles países, era muito mais alto do que na Europa, e ainda hoje assim é. Em países produtores de arroz, com geralmente duas ou três colheitas por ano, cada uma delas mais abundante do que qualquer colheita de trigo, a abundância de alimentos deve ser muito maior do que em qualquer país produtor de trigo de igual extensão. Tais países são, portanto, mais populosos. Neles, igualmente, tendo os ricos uma superabundância de alimento a seu dispor maior do que eles mesmos podem consumir, têm meios para comprar uma quantidade muito maior do trabalho de outros povos. Conseqüentemente, a comitiva de uma pessoa de posição na China ou no Industão é, assim, em todos os sentidos, muito mais numerosa e esplêndida do que a dos indivíduos mais ricos da Europa. A mesma superabundância de alimento, do qual dispõem para vender, lhes possibilita pagar uma

quantidade maior dele por todos esses produtos singulares e raros que a natureza fornece em quantidade muito pequena, tais como os metais e as pedras preciosas, grandes objetos de concorrência entre os ricos. Embora, portanto, as minas que supriam o mercado indiano fossem tão abundantes quanto as que supriam o mercado europeu, tais mercadorias seriam naturalmente trocadas por uma quantidade maior de alimento na Índia do que na Europa. Mas, as minas que forneciam metais preciosos ao mercado indiano parecem ter sido muito menos abundantes, e as que lhe forneciam pedras preciosas, muito mais abundantes que as minas que supriam o mercado europeu. Por isso, os metais preciosos podiam ser trocados na Índia por uma quantidade algo maior de pedras preciosas, e por uma quantidade muito maior de alimento do que na Europa. O preço monetário dos diamantes, o maior dos supérfluos, era um tanto mais baixo, e o do alimento, o primeiro dos artigos necessários, bastante mais baixo em um país em relação ao outro. Entretanto, como já se observou, o preço real do trabalho, a quantidade real de produtos vitais que é dada ao trabalhador, é menor, tanto na China como no Industão, os dois grandes mercados da Índia, do que na maior parte da Europa. Os salários do trabalhador comprarão quantidades menores de alimento, e já que o preço dos alimentos em dinheiro é muito mais baixo na Índia do que na Europa, o preço do trabalho em dinheiro é lá mais baixo por duas razões: devido à pequena quantidade de alimentos que poderá comprar, e devido ao baixo preço desses alimentos. Mas, em países de artes e indústria iguais, o preço monetário da maior parte dos manufaturados será proporcional ao preço do trabalho em dinheiro; e nas artes manufatureiras e industriais, a China e o Industão, embora inferiores, não parecem ser muito mais inferiores a qualquer parte da Europa. O preço em dinheiro da maior parte das manufaturas, por isso, será naturalmente muito mais baixo naqueles grandes impérios do que em qualquer lugar na Europa. Através da maior parte da Europa, a despesa do transporte terrestre aumenta muito mais tanto o preço real como o nominal de muitas manufaturas. Custa mais trabalho, e portanto mais dinheiro, trazer ao mercado primeiro os materiais, e depois a manufatura completa. Na China e no Industão, a extensão e a variedade nas navegações internas poupam a maior parte desse trabalho e, conseqüentemente, desse dinheiro, e com isso reduzem ainda mais o preço real e nominal da maioria de suas manufaturas. Por todos esses motivos, os metais preciosos constituem uma mercadoria que sempre foi e ainda continua a ser de extrema vantagem levar da Europa à Índia. Dificilmente há uma mercadoria que obtenha lá melhor preço, ou que, em proporção à quantidade de trabalho e de mercadorias que custa na Europa, compensará ou comandará maior quantidade de trabalho e de mercadorias na Índia. Também é mais vantajoso levar para lá prata do que ouro, porque na China, e na maioria dos outros mercados da Índia, a proporção entre a prata pura e o ouro puro é apenas de 10 ou no máximo de 12 para 1, ao passo que na Europa é de 14 ou

15 para 1. Na China e na maior parte dos outros mercados da Índia, 10, ou no máximo 12 onças de prata, comprarão 1 onça de ouro, enquanto que na Europa requerem-se de 14 a 15 onças. Por isso, nas cargas da maior parte dos navios europeus que navegam para a Índia, a prata tem sido geralmente um dos artigos mais valiosos. É o artigo mais valioso nos navios de Acapulco que navegam para Manila. A prata do Novo Continente parece assim ser uma das mercadorias principais mediante as quais é feito o comércio entre as duas extremidades do Velho Continente, sendo por esse meio que, em grande parte, aquelas regiões longínquas se interligam entre si.

Para suprir um mercado tão amplo, a quantidade de prata extraída anualmente das minas deve não somente ser suficiente para suportar esse contínuo aumento tanto de moeda quanto de prataria que se exige em todos os países em progresso, mas também para reparar aquele desperdício e consumo contínuo de prata que ocorre em todos os países em que esse metal é utilizado.

É muito considerável o contínuo consumo de metais preciosos em moeda pelo uso, e da prataria, tanto pelo uso como pelas operações de limpeza; e tratando-se de mercadorias cujo uso é tão extenso e amplo, isso bastaria para exigir um suprimento anual muito elevado. O consumo desses metais em alguns manufaturados específicos, embora no global talvez possa não ser maior do que esse consumo gradual, é no entanto muito mais sensível, por ser muito mais rápido. Somente nas manufaturas de Birmingham, afirma-se que a quantidade de ouro e prata anualmente empregada na douração e no prateamento — quantidade essa que, portanto, fica desqualificada para aparecer depois na forma desses metais — ascende a mais de 500 mil libras esterlinas. Daí podemos ter uma noção de como pode ser grande o consumo anual em todas as partes do mundo, ou nas manufaturas do mesmo tipo que as de Birmingham, em rendas, bordados, objetos de ouro e prata, douração de livros, mobílias etc. Uma quantidade considerável também deve perder-se ao se transportar os metais de um lugar a outro, tanto por mar como por terra. Além disso, na maior parte dos governos da Ásia, o costume mais ou menos universal de esconder tesouros nas entranhas da terra, sendo que o segredo do paradeiro deles muitas vezes morre com o falecimento de quem os escondeu, deve gerar a perda de uma quantidade ainda maior.

A quantidade de ouro e prata importada em Cádiz e Lisboa (incluindo-se não somente o que vem registrado, mas também o que se pode supor venha de contrabando) representa, segundo os melhores cálculos, aproximadamente 6 milhões de esterlinos, ao ano.

Segundo o Sr. Meggens,[141] a importação anual de metais preciosos na Espanha, em uma média de seis anos — isto é, de 1748 até 1753,

141 *Post-scriptum* ao *Universal Merchant*. pp. 15 e 16. Esse *post-scriptum* só foi impresso em 1756, três anos após a publicação do livro, o qual nunca teve uma segunda edição. Por isso, só há poucas cópias do *post-scriptum*. Ele corrige vários erros contidos no livro.

incluídos os dois anos — e em Portugal, em uma média de sete anos — de 1747 até 1753, incluídos os dois anos — foi de 1 101 107 libras-peso de prata, e de 49 940 libras-peso de ouro. A prata, a 62 xelins por libra-troy, ascende a 3 413 431 libras e 10 xelins esterlinos. O ouro, a 44 1/2 guinéus por libra-troy, ascende a 2 333 446 libras e 14 xelins esterlinos. Os dois juntos representam a soma de 5 746 878 libras e 4 xelins esterlinos. Meggens assegura-nos ser exato o cálculo da quantidade importada sob registro. Indica-nos os detalhes dos lugares específicos dos quais foram trazidos o ouro e a prata, e da quantidade específica de cada metal que, segundo os registros, cada um deles proporcionou. Ele também deixa uma margem para a quantidade dos dois metais que supõe poder ter sido contrabandeada. A grande experiência desse criterioso comerciante confere grande peso à sua opinião.

Segundo o eloqüente e às vezes bem informado autor da *Philosophical and Political History of the Establishment of the Europeans in the Two Indies,* a importação anual de ouro e prata registrada na Espanha, em uma média de onze anos — de 1754 a 1764, incluídos os dois anos — foi de 13 984 185 3/4 piastras de 10 reais. Levando-se em conta, porém, o que pode ter entrado por contrabando, supõe ele que o total da importação anual pode ter ascendido a 17 milhões de piastras — o que, equivalendo a piastra a 4 *s* 6 *d,* é igual a 3,825 milhões de libras esterlinas. Também ele indica os detalhes dos lugares específicos donde vieram o ouro e a prata, e das quantidades específicas dos dois metais, fornecidos por cada lugar, segundo os registros. Informa-nos também que, se avaliássemos a quantidade de ouro anualmente importada dos Brasis para Lisboa com base na soma total dos impostos pagos ao rei de Portugal — que parece ser 1/5 do metal-padrão — poderíamos avaliá-la em 18 milhões de cruzados, isto é, 45 milhões de libras francesas, equivalendo mais ou menos a 2 milhões de libras esterlinas. Todavia, considerando o que pode ter entrado de contrabando, diz ele que podemos com segurança acrescentar à referida soma 1/8 a mais, isto é, 250 mil libras esterlinas, de sorte que o total ascenderia a 2,25 milhões de libras esterlinas. Segundo esse relato, portanto, o total das importações anuais de metais preciosos na Espanha e Portugal sobe a aproximadamente 6 075 000 de libras esterlinas.

Foi-me assegurado que vários outros relatos muito fidedignos, ainda que manuscritos, concordam em indicar como soma anual dessas importações uma média em torno de 6 milhões de esterlinos às vezes um pouco mais, às vezes um pouco menos.

Com efeito, a importação anual de metais preciosos em Cádiz e em Lisboa não é igual ao total da produção anual das minas da América. Uma parte é enviada anualmente a Manila, pelos navios de Acapulco, outra parte é empregada no comércio de contrabando que as colônias espanholas mantêm com as de outras nações européias; e uma outra parte certamente permanece no país. Além disso, as minas da América não representam em absoluto as únicas minas de ouro e prata do mundo. São, porém, por larga margem, as mais abundantes. Reconhe-

ce-se que a produção de todas as outras minas conhecidas é significativa, em comparação com a das americanas; reconhece-se também que a maior parte da produção dessas outras minas é anualmente importada por Cádiz e Lisboa. Mas somente o consumo de Birmingham, à taxa de 50 mil libras por ano, equivale à 120ª parte dessa importação anual à taxa de 6 milhões por ano. Portanto, o total do consumo anual de ouro e prata, em todos os países do mundo nos quais esses metais são utilizados, pode talvez ser mais ou menos igual a toda a produção anual. É possível que o resto não seja mais do que suficiente para atender à demanda crescente de todos os países em progresso, podendo até ter ficado abaixo dessa demanda, aumentando um pouco o preço desses metais no mercado europeu.

A quantidade de latão e de ferro trazida das minas para o mercado é, fora de todas as proporções, maior do que a de ouro e prata. Nem por isso, porém, imaginamos que aqueles metais menos nobres tenham a probabilidade de multiplicar-se além dessa demanda, ou que se tornem gradativamente mais baratos. Por que motivo imaginaríamos que os metais preciosos tenham essa probabilidade? Os metais menos nobres, com efeito, embora mais duros, são empregados para usos muito mais pesados, e, por terem menos valor, cuida-se menos de sua preservação. Os metais preciosos, tanto quanto os outros, não são necessariamente imperecíveis, mas estão também sujeitos a perda, a desgaste e a serem consumidos das formas as mais variadas.

O preço de todos os metais, ainda que sujeito a variações lentas e graduais, varia menos, de ano para ano, do que o preço de quase todos os outros produtos naturais da terra, sendo que o preço dos metais preciosos é ainda menos sujeito a variações repentinas do que o dos metais menos nobres. A durabilidade dos metais constitui o fundamento dessa extraordinária firmeza de preço. O trigo colocado no mercado no ano passado estará totalmente — ou quase totalmente — consumido muito antes do final do presente ano. Mas uma parte do ferro extraído das minas há 200 ou 300 anos ainda pode estar em uso, acontecendo talvez o mesmo com uma parte do ouro extraído há 2 ou 3 mil anos. Os diferentes volumes de trigo, que nos diferentes anos devem suprir o consumo do mundo, sempre serão mais ou menos proporcionais à produção respectiva desses diferentes anos. No entanto, a proporção entre os diferentes volumes de ferro que podem estar em uso em dois anos diferentes será muito pouco afetada por alguma diferença acidental na produção das minas de ferro dos dois anos; e a proporção entre os volumes de ouro será ainda menos afetada por alguma diferença na produção das minas de ouro. Ainda que, portanto, a produção da maior parte das minas metálicas varie, talvez, ainda mais de ano para ano do que a da maior parte dos campos de trigo, essas variações não têm o mesmo efeito sobre o preço de um tipo de mercadoria e o da outra.

VARIAÇÕES NA PROPORÇÃO ENTRE OS VALORES RESPECTIVOS DO OURO E DA PRATA

Antes da descoberta das minas da América, o valor do ouro puro em relação à prata pura era regulado, nas diversas casas da moeda européias, entre as proporções de 1 para 10 e 1 para 12, isto é, supunha-se que 1 onça de ouro puro valia de 10 a 12 onças de prata pura. Pelos meados do século passado, o valor foi regulado entre as proporções de 1 para 14 e 1 para 15, isto é, 1 onça de ouro puro supunha-se igual a 14 ou 15 onças de prata pura. O ouro aumentou seu valor nominal, ou seja, na quantidade de prata a ser paga por ele. O valor real dos dois metais baixou, ou seja, na quantidade de trabalho que tinham condições de comprar; mas a prata baixou mais que o ouro. Embora o ouro e a prata das minas da América excedessem em abundância todas as minas que se conheciam até então, parece que a riqueza das minas de prata era proporcionalmente ainda maior que a das minas de ouro.

As grandes quantidades de prata transportadas anualmente da Europa à Índia reduziram gradualmente, em algumas das colônias inglesas, o valor da prata em comparação com o do ouro. Em Calcutá, supõe-se que 1 onça de ouro puro vale 15 onças de prata pura, da mesma forma que na Europa. Na casa da moeda, talvez seja avaliado muito alto em relação ao valor que tem no mercado de Bengala. Na China, a proporção do ouro para a prata continua sendo de 1 para 10, ou 1 para 12. No Japão, afirma-se que é de 1 para 8.

A proporção entre as quantidades de ouro e prata anualmente importadas na Europa, segundo o relato do Sr. Meggens, é aproximadamente de 1 para 22, isto é, para 1 onça de ouro importa-se um pouco mais que 21 onças de prata. A grande quantidade de prata enviada anualmente às Índias Orientais reduz, supõe ele, as quantidades daqueles metais que permanecem na Europa à proporção de 1 para 14 ou 15, a proporção dos valores respectivos. Ele parece pensar que a proporção entre seus valores deve necessariamente ser a mesma que a existente entre suas quantidades, e seria portanto de 1 para 22, não fosse por essa maior exportação de prata.

Mas a proporção normal entre os valores respectivos de duas mercadorias não é necessariamente a mesma que a proporção entre as quantidades que normalmente estão no mercado. O preço de um boi, calculado em 10 guinéus, é aproximadamente 60 vezes o preço de um cordeiro, calculado em 3 *s* 6 *d*. Entretanto, seria absurdo inferir daí que comumente existem no mercado 60 cordeiros para cada boi; e seria exatamente tão absurdo concluir, do fato de 1 onça de ouro comprar geralmente de 14 a 15 onças de prata, que comumente há no mercado somente 14 ou 15 onças de prata por cada onça de ouro.

É provável que a quantidade de prata existente geralmente no mercado seja muito maior em relação à quantidade de ouro, do que o

valor de uma certa quantidade de ouro seja maior em proporção com uma quantidade igual de prata. A quantidade total de uma mercadoria barata colocada no mercado não é somente maior, mas também de maior valor do que a quantidade total de uma mercadoria cara. A quantidade total de pão comercializada anualmente não somente é maior, mas também seu valor total é maior do que o da quantidade anual total de carne de açougue; por sua vez, a quantidade total de carne de açougue é maior que a quantidade total de carne de aves domésticas e a quantidade total de carne de aves domésticas, do que a quantidade total de aves selvagens de caça. Os compradores de mercadorias baratas são tão mais numerosos que os de mercadorias caras, que geralmente se pode vender não somente uma quantidade maior daquelas, mas também um valor maior. Portanto, a quantidade total da mercadoria barata deve geralmente ser maior, em proporção com a quantidade total da mercadoria cara, do que o valor de uma certa quantidade da mercadoria cara o é em proporção de uma quantidade igual da mercadoria barata. Quando comparamos os metais preciosos entre si, a prata é barata e o ouro é caro. Naturalmente devemos, pois, esperar que no mercado deve haver sempre não somente uma quantidade maior, mas também um valor maior de prata do que de ouro. Façamos qualquer pessoa, que tenha um pouco de ouro e de prata, comparar sua própria prata com sua baixela de ouro, e ela provavelmente constatará que não somente a quantidade mas também o valor da prata excedem de muito o do ouro. Além disso, existem muitas pessoas que têm uma boa quantidade de prata mas não têm baixela de ouro; este, mesmo no caso dos que possuem, geralmente se limita a caixas de relógio, caixinhas de rapé e outras quinquilharias similares, cuja quantia total raramente é de grande valor. Na moeda britânica, realmente, o valor da prata é muito preponderante, mas tal não ocorre na moeda de todos os países. Na moeda de alguns países, o valor dos dois metais é mais ou menos igual. Na moeda escocesa, antes da união com a Inglaterra, o ouro tinha muito pouca preponderância, embora houvesse alguma preponderância,[142] como transparece dos relatórios da casa da moeda. Na moeda de muitos países prepondera a prata. Na França, as somas maiores são geralmente pagas em moedas de prata, sendo lá difícil obter mais ouro do que o necessário para carregarmos conosco no bolso. Entretanto, o valor superior da prataria em relação ao do ouro, que existe em todos os países, mais do que compensa a preponderância da moeda de ouro sobre a prata, que só existe em alguns países.

Embora, em certo sentido, a prata sempre foi e provavelmente sempre será mais barata que o ouro, em outro sentido, pode-se talvez dizer que, no atual estado do mercado espanhol, o ouro é algo mais barato que a prata. Pode-se dizer que uma mercadoria é cara ou barata,

142 Ver o prefácio de Ruddiman a *Diplomata Scotiae,* de Anderson.

não somente de acordo com o nível absoluto alto ou baixo de seu preço real, mas também de acordo com que o preço esteja mais ou menos acima do preço mínimo pelo qual é possível colocá-la no mercado por um período de tempo considerável. Esse preço mínimo é o que simplesmente repõe, com um lucro moderado, o capital que se precisa empregar para colocar a mercadoria no mercado. É o preço que nenhuma renda proporciona ao dono da terra, é o preço no qual a renda não entra como componente, pois ele se decompõe integralmente em salários e lucro. Ora, no presente estado do mercado espanhol, o ouro certamente está algo mais próximo desse preço mínimo do que a prata. O imposto do rei da Espanha sobre o ouro é apenas 1/20 do metal-padrão, isto é, 5%, enquanto o imposto sobre a prata ascende a 1/10, ou 10%. Já tem sido observado que é nesses impostos que consiste toda a renda da maior parte das minas de ouro e prata da América Espanhola; e o imposto sobre o ouro é ainda mais sonegado que o que incide sobre a prata. O lucro dos empreiteiros das minas de ouro, além disso, por ser mais raro fazerem fortuna, via de regra é necessariamente mais modesto que o dos empreiteiros das minas de prata. Por isso, o preço do ouro espanhol, pelo fato de proporcionar menos renda e menos lucro, deverá, no mercado espanhol, estar algo mais próximo do preço mínimo pelo qual é possível comercializá-lo, do que o preço da prata espanhola. Uma vez computadas todas as despesas, ao que parece, a quantidade total de ouro não pode, no mercado espanhol, ser vendida com tanta vantagem como a quantidade total de prata. Com efeito, o imposto do rei de Portugal sobre o ouro dos Brasis é o mesmo que o antigo imposto do rei da Espanha sobre a prata do México e do Peru, ou seja, 1/5 do metal-padrão. Pode, assim, ser incerto se, para o mercado geral da Europa, o volume total do ouro americano se aproxima mais do preço mínimo pelo qual é possível levá-lo para lá, do que o volume total de prata americana.

Talvez o preço dos diamantes e de outras pedras preciosas possa estar ainda mais perto do preço mínimo ao qual é possível comercializá-los que o próprio preço do ouro.

É improvável que um dia se abra mão — ao menos enquanto for possível pagá-lo — de uma parcela do imposto que se impõe não somente a um dos artigos mais adequados à taxação, por ser um simples artigo supérfluo e de luxo, mas que assegura uma receita tão ponderável, como é o imposto sobre a prata; não obstante isso, a própria impossibilidade de recolher este imposto, que em 1736 obrigou a reduzi-lo de 1/5 para 1/10, pode eventualmente obrigar a reduzi-lo ainda mais da mesma forma como obrigou a reduzir o imposto sobre o ouro a 1/20. Toda pessoa que examinou o estado das minas reconhece que as minas de prata da América espanhola, como todas as outras, se tornam cada vez mais caras em sua exploração, devido às grandes profundidades em que é preciso escavar, e devido à ingente despesa necessária para extrair a água e fornecer ar fresco naquelas profundidades.

Essas causas, que equivalem a uma escassez crescente da prata

(já que se pode dizer que uma mercadoria se torna mais rara quando passa a ser mais difícil e dispendioso conseguir determinada quantidade dela), deverão, com o tempo, provocar um ou outro dos três seguintes eventos. O aumento da despesa deverá: 1) ser totalmente compensado por um aumento proporcional do preço do metal; 2) ser compensado totalmente por uma diminuição proporcional do imposto sobre a prata; 3) ser compensado parcialmente por um daqueles dois eventos. Este terceiro evento é muito possível. Assim como o ouro aumentou de preço, em relação à prata, não obstante uma grande redução do imposto incidente sobre ele, da mesma forma a prata poderia aumentar de preço em proporção com o trabalho e as mercadorias, apesar de uma redução igual do imposto sobre a prata.

Tais reduções sucessivas do imposto, embora não possam impedir totalmente o aumento do valor da prata no mercado europeu, devem certamente retardá-lo em grau maior ou menor. Em conseqüência de tal redução, pode-se explorar muitas minas que antes era impossível explorar, porque não tinham condições para cobrir o antigo imposto; e a quantidade de prata colocada então no mercado anualmente deverá ser sempre algo maior, e o valor de qualquer quantidade dada será algo menor do que teria sido de outra forma. Em conseqüência da redução de 1736, provavelmente o valor da prata no mercado europeu, embora hoje possa não ser mais baixo do que antes da redução, é no mínimo 10% mais baixo do que teria sido, se a Corte espanhola tivesse continuado a exigir a antiga taxa.

Os fatos e argumentos que acabei de mencionar levam-me a crer — ou melhor, a suspeitar e conjecturar — que, apesar dessa redução, o valor da prata, durante o curso do século atual, começou a subir um pouco no mercado europeu; pois a melhor opinião que posso formar sobre esse assunto dificilmente mereça talvez o nome de crença. Com efeito, o aumento, se é que houve, foi até agora tão pequeno que, depois de tudo o que se disse, talvez a muitos poderá parecer incerto não somente se o fato aconteceu realmente, mas também se talvez não, terá ocorrido o contrário, ou seja, se o valor da prata não pode estar continuando a cair no mercado europeu.

Pode-se observar, porém, que, qualquer que possa ser a suposta importação anual de ouro e prata, deve haver um certo período em que o consumo anual desses metais será igual a essa importação anual. Seu consumo deve aumentar na medida em que aumenta seu volume, ou então, em uma proporção muito maior. Aumentado seu volume, diminui seu valor. Os metais passam então a ser mais usados, haverá menos cuidado, e conseqüentemente seu consumo aumentará em proporção maior do que seu volume. Portanto, depois de um certo período, o consumo anual desses metais deve assim tornar-se igual à quantidade importada, desde que a importação não aumente continuamente — o que não se supõe ser o caso, no momento atual.

Se, quando o consumo anual tiver se tornado igual à importação anual, essa começar a diminuir gradualmente, poderá durante algum

tempo haver um excesso de consumo anual sobre a importação anual. O volume daqueles metais pode diminuir gradual e imperceptivelmente, aumentando seu valor também gradual e imperceptivelmente, até que tornando-se a importação anual novamente estacionária, o consumo anual gradualmente e de maneira imperceptível se ajuste àquilo que a importação anual puder manter.

FUNDAMENTOS PARA SUSPEITAR QUE O VALOR DA PRATA CONTINUA A DECRESCER

O crescimento da riqueza da Europa e a idéia popular de que assim como a quantidade dos metais preciosos naturalmente aumenta com o crescimento da riqueza da mesma forma seu valor diminui na medida em que aumenta a quantidade dos mesmos, pode talvez induzir muitos a pensar que o valor dos metais preciosos ainda continua a baixar no mercado europeu; e o preço ainda gradualmente em aumento de muitos produtos naturais da terra pode confirmá-los ainda mais nessa opinião.

Já procurei mostrar que esse aumento da quantidade dos metais preciosos, que em todo país deriva do aumento da riqueza, não tem nenhuma tendência a diminuir o valor deles. O ouro e prata naturalmente se canalizam para países ricos, pela mesma razão que todos os tipos de artigos de luxo e novidades o fazem; não porque lá sejam mais baratos do que em países mais pobres, mas porque são mais caros, porque se paga um melhor preço por eles. É a superioridade dos preços que os atrai a esses países mais ricos, e tão logo cesse tal superioridade, os metais preciosos deixam de se encaminhar para lá.

Já procurei mostrar que, se excetuarmos os cereais e outros vegetais cultivados inteiramente pelo trabalho humano, todos os outros tipos de produtos naturais, o gado, as aves domésticas, a caça de todos os tipos, os fósseis e minerais úteis da terra etc. naturalmente se tornam mais caros na medida em que a sociedade progride em riqueza e desenvolvimento. Embora, pois, essas mercadorias possam ser trocadas por uma quantidade maior de prata do que antes, disso não se conclui que a prata se tenha realmente tornado mais barata, ou que permita comprar menos trabalho do que antes, mas que tais mercadorias se tornaram efetivamente mais caras, isto é, têm condições para comprar mais trabalho do que antes. Não é somente seu preço nominal, mas seu preço real que sobe com o avanço do desenvolvimento. O aumento de seu preço nominal é o efeito, não de alguma desvalorização da prata, mas do aumento de seu preço real.

EFEITOS DIFERENTES DO AVANÇO DO DESENVOLVIMENTO SOBRE TRÊS DIFERENTES TIPOS DE PRODUTOS NATURAIS

Esses diversos tipos de produtos naturais podem ser divididos em três categorias. A primeira engloba aqueles que dificilmente o tra-

balho humano pode multiplicar. A segunda, aqueles que o trabalho humano pode multiplicar, em proporção à demanda. A terceira, aqueles em que a eficácia do trabalho para multiplicá-los é limitada ou incerta. Com o avanço da riqueza e do desenvolvimento, o preço real dos primeiros pode aumentar indefinidamente, não parecendo ter limites fixos. O preço real dos bens da segunda categoria, embora possa aumentar muito, tem um certo limite, além do qual não pode passar, conjuntamente, durante um período considerável de tempo. O preço real dos produtos da terceira categoria, embora sua tendência natural seja aumentar com o avanço do desenvolvimento, pode às vezes até cair no mesmo grau de desenvolvimento, podendo às vezes continuar inalterado, e às vezes pode aumentar mais ou menos, conforme eventos diversos tornem mais ou menos bem-sucedidos os esforços humanos feitos no sentido de multiplicar esses produtos naturais.

Primeiro tipo de produto

O primeiro tipo de produtos naturais, cujo preço sobe na medida em que avança o desenvolvimento é aquele que dificilmente o trabalho humano pode multiplicar. Consiste naquelas coisas que a natureza produz apenas em certas quantidades e que, sendo elas de natureza muito perecível, é impossível acumular a produção de diversas estações. Tais são, por exemplo, a maior parte dos pássaros e peixes raros e únicos, muitos tipos de caça, quase todas as aves selvagens de caça, todas as aves migratórias, em particular, bem como muitas outras coisas. Ao crescer a riqueza e o luxo que costuma acompanhá-la, provavelmente aumentará a demanda desses produtos e não há trabalho humano capaz de aumentar a oferta para muito além do que ela era antes desse aumento de demanda. Permanecendo, portanto, inalterada ou quase inalterada, a quantidade dessas mercadorias, ao passo que aumenta continuamente a concorrência para comprá-las, seu preço pode subir a uma escala exorbitante e ao que parece sem limites. Se as galinholas viessem a se tornar de tal modo requisitadas a ponto de serem vendidas por 20 guinéus o exemplar, nenhum esforço humano seria capaz de aumentar o número de galinholas muito além do que ele é atualmente. Isso explica o alto preço pago pelos romanos, na época de seu maior esplendor, por pássaros e peixes raros. Esses preços não eram efeito do baixo valor da prata na época, mas do alto valor dessas raridades e curiosidades que o homem não tem condições de multiplicar a seu bel-prazer. Durante algum tempo, antes e depois da queda da República, o valor real da prata era maior em Roma do que é atualmente na maior parte da Europa. O preço que a República pagava pelo *modius* ou celamim de trigo siciliano pago a título de dízimo era de 3 sestércios, equivalentes a mais ou menos 6 pence. Entretanto, esse preço provavelmente estava abaixo do preço médio de mercado e a obrigação de os sicilianos fornecerem seu trigo a esse preço era considerada como uma taxa incidente sobre os agricultores

da Sicília. Quando, portanto, os romanos precisavam encomendar mais trigo do que aquele a que se elevava o dízimo de trigo eram obrigados a pagar o excedente à taxa de 4 sestércios, isto é, 8 pence por celamim; sendo que este era provavelmente considerado o preço moderado e razoável, isto é, o preço de contrato médio ou normal daqueles tempos equivalendo aproximadamente a 21 xelins o *quarter*. Antes dos recentes anos de escassez, 28 xelins o *quarter* era o preço normal de contrato do trigo inglês, que em qualidade é inferior ao siciliano, e geralmente se vende mais barato no mercado europeu. Por isso, o valor da prata nos tempos dos antigos romanos deve ter sido em relação ao seu valor atual, como 3 está para 4, inversamente, ou seja, 3 onças de prata teriam então comprado a mesma quantidade de trabalho e de mercadorias que quatro onças compram hoje. Quando, portanto, lemos em Plínio que Seio[143] comprou um rouxinol branco de presente para a imperatriz Agripina, ao preço de 6 mil sestércios, equivalendo a mais ou menos 50 libras esterlinas de hoje, e que Asínio Céler[144] comprou um salmonete ao preço de 8 mil sestércios, equivalentes a aproximadamente £ 66 13 *s* 4 *d* em nossa moeda corrente, a extravagância desses preços, por muito que nos possa deixar surpresos, no entanto pode nos parecer cerca de um terço a menos do que realmente custou. Seu preço real, a quantidade de trabalho e de subsistência que se pagava por eles, era aproximadamente um terço mais do que seu preço nominal pode constituir um símbolo para nós na época atual. Seio pagou pelo rouxinol o comando de uma quantidade de trabalho e de subsistência igual ao que £ 66 13 *s* 4 *d* comprariam hoje; e Asínio Céler pagou pelo salmonete uma quantidade igual à que hoje se compraria com £ 88 17 *s* 9 1/3 *d*. A causa da exorbitância desses preços não foi a abundância da prata, mas antes a abundância de trabalho e subsistência de que os romanos dispunham, além do que era necessário para seu próprio uso. A quantidade de prata de que dispunham era muito menor do que aquela que o comando da mesma quantidade de trabalho e subsistência poderia proporcionar-lhes atualmente.

Segundo tipo de produto

O segundo tipo de produtos naturais, cujo preço sobe com o avanço do desenvolvimento, é aquele que o trabalho humano pode multiplicar em proporção à demanda. Consiste naquelas plantas e animais úteis, que em países não cultivados a natureza produz em tal profusão, que são de pouco ou nenhum valor e que, à medida em que o cultivo aumenta, são obrigados a ceder lugar a algum produto mais rentável. Durante um longo período no processo de avanço do desenvolvimento, a quantidade desses produtos diminui continuamente, ao mesmo tempo

143 Livro Décimo, cap. XXIX - “Seios” parece ser resultado de uma má interpretação da palavra latina “scio” (N. do E. inglês.)

144 Livro Nono, capítulo XVII.

que cresce continuamente a demanda deles. Por isso, seu valor real, a quantidade real de trabalho que podem comprar ou comandar, aumenta gradualmente, acabando por tornar-se tão alto que se torna um produto tão rentável como qualquer outra coisa que o trabalho humano pode cultivar na terra mais fértil e mais bem tratada. Quando subiu tão alto, não pode subir mais. Se isso acontecesse, mais terra e mais trabalho seriam logo empregados para aumentar sua quantidade.

Quando, por exemplo, o preço do gado aumenta ao ponto de ser rentável cultivar terra para alimentar gado — tanto quanto seria rentável cultivá-la para produzir alimento humano — não pode subir mais. Se subisse, mais terra de trigo se transformaria logo em pastagem. A ampliação da lavoura, diminuindo a quantidade de pastagens agrestes, faz diminuir a quantidade de carne de açougue que o país naturalmente produz sem trabalho e cultivo e faz aumentar o número daqueles que têm cereais ou o que dá no mesmo — o preço de cereais para dar em troca pela carne de açougue, aumentando também a demanda. Por isso, o preço da carne de açougue, e conseqüentemente do gado, deve subir gradualmente até tornar-se tão alto, que se torne tão aproveitável para empregar as terras mais férteis e melhor cultivadas na produção de alimento para o gado quanto no cultivo de trigo. Mas é preciso muito avanço de desenvolvimento antes que o cultivo possa se estender a um ponto tal que aumente o preço do gado a esse teto; e até esse ponto, se o país estiver efetivamente progredindo, seu preço deve aumentar continuamente. Existem talvez algumas regiões em que o preço do gado ainda não alcançou esse teto. Antes da União, em parte alguma da Escócia isso havia ocorrido. Se o gado escocês sempre tivesse sido limitado ao mercado da Escócia, em um país em que a quantidade de terra que só pode ser utilizada para a alimentação do gado é tão grande em proporção às que podem ser utilizáveis para outros objetivos, talvez dificilmente poderia ocorrer que o preço do gado jamais pudesse subir ao ponto de ser rentável cultivar terra para alimentá-lo. Na Inglaterra, como já se observou, o preço do gado parece, nas proximidades de Londres, ter atingido esse teto por volta do início do último século, porém provavelmente foi muito mais tarde que isso ocorreu na maior parte dos condados mais afastados, sendo que em alguns deles talvez dificilmente chegou a atingir esse alto preço. De todos os produtos de subsistência, porém, que integram esse segundo grupo de produtos naturais da terra, o gado é, talvez, aquele cujo preço primeiro atinge esse teto, com o avanço do desenvolvimento.

Com efeito, até que o preço do gado tenha atingido esse ponto máximo, dificilmente parece possível que a maior parte das terras, mesmo das que comportam o cultivo máximo, possam estar completamente cultivadas. Em todas as propriedades excessivamente distantes de uma cidade para transportar dali adubo — ou seja, na grande maioria das terras de um país extenso — a quantidade de terra bem cultivada deve ser proporcional à quantidade de adubo que a própria propriedade produz; e esta, por sua vez, deve ser proporcional à quan-

tidade de gado mantido nela. A adubação da terra se faz deixando o gado pastar na própria terra, ou alimentando-o nos estábulos e carregando o adubo dali para a terra. Mas, a menos que o preço do gado seja suficiente para pagar tanto a renda como o lucro da terra cultivada, o agricultor não pode permitir que o gado paste na terra, podendo ainda menos permitir que ele se alimente nos estábulos. Somente com a produção da terra aprimorada e cultivada é possível alimentar o gado no estábulo, pois exigiria muito trabalho e seria excessivamente dispendioso coletar o produto escasso e espalhado das terras desgastadas e não cultivadas. Se, portanto, o preço do gado não for suficiente para pagar a produção da terra aprimorada e cultivada, quando se deixa o gado pastar esse preço será ainda menos suficiente para pagar aquele produto, quando ele precisa ser coletado com muito trabalho adicional e levado ao estábulo. Nessas circunstâncias, portanto, não se pode alimentar com lucro mais gado no estábulo do que o necessário para o cultivo. Mas esse gado jamais tem condições de produzir adubo suficiente para conservar sempre em bom estado todas as terras que ele é capaz de cultivar. O adubo que o gado produz, sendo insuficiente para toda a propriedade, será naturalmente reservado para as terras cuja adubação seja mais vantajosa: as mais férteis ou talvez as localizadas nas proximidades de um pátio da propriedade. Essas, portanto, serão constantemente mantidas em boas condições para a cultura. O restante — a maior parte delas — será deixado sem adubação e trato, e dificilmente produzirá outra coisa senão pastagens precárias, suficientes apenas para manter vivas algumas errantes e famintas cabeças de gado; acontecerá então que a propriedade, embora muito carente e desprovida em proporção com o que seria necessário para seu cultivo completo, muitas vezes está provida em excesso com relação à produção real. Entretanto, uma porção dessa terra não cultivada, depois de ter servido como pastagem precária durante 6 ou 7 anos seguidos, pode ser arada, podendo então proporcionar talvez uma ou duas colheitas pobres de aveia ou de algum outro cereal inferior, e depois disso, inteiramente esgotada, precisa ficar novamente em repouso e servir novamente como pastagem, como antes, depois do que novamente a terra poderá ser arada para ser novamente esgotada e devolvida ao repouso. Esse era, antes da União, o sistema geral de administração das propriedades rurais na Escócia, em todas as terras baixas. As terras que eram continuamente mantidas bem adubadas e em boas condições de cultivo dificilmente ultrapassavam a terceira ou quarta parte da propriedade, e às vezes não chegavam à quinta ou à sexta parte. O resto nunca era adubado, mas uma certa parte delas era no entanto regularmente cultivada e se exauria. Sob esse sistema de administração, evidentemente mesmo aquelas partes de terras da Escócia suscetíveis de bom cultivo não produziriam muito, em comparação ao que poderiam produzir. Todavia, por mais desvantajoso que se considere esse sistema, parece que, antes da União, o baixo preço do gado o tornou mais ou menos inevitável. Se, não obstante um grande aumento do preço do

gado, esse sistema continua vigente na maior parte do país, sem dúvida isso se deve, em muitos lugares, à ignorância e ao apego aos velhos usos, mas em muitos outros, aos obstáculos inevitáveis que o curso natural das coisas opõe à implantação imediata ou rápida de um sistema melhor: em primeiro lugar, à pobreza dos arrendatários, ao fato de não se ter ainda tido tempo de adquirir uma quantidade de gado suficiente para cultivar a terra de modo mais completo, o mesmo aumento do preço, que lhes tornaria vantajosa a manutenção de uma maior quantidade, tomando-lhes mais difícil adquiri-la; e, em segundo lugar, por não terem ainda tido tempo de colocar suas terras em condições de manter devidamente essa maior quantidade, na suposição de que sejam capazes de adquiri-la. O aumento da quantidade de gado e o aprimoramento da terra são duas coisas que devem andar de mãos dadas, sendo que uma nunca pode avançar mais que a outra. Sem algum aumento da quantidade de gado, dificilmente poderá haver qualquer melhoria da terra, mas só pode haver um aumento considerável da quantidade de gado apenas em conseqüência de um melhoramento considerável da terra; porque, de outra maneira, a terra não poderia mantê-lo. Esses obstáculos naturais à implantação de um sistema melhor só podem ser eliminados por um longo período de economia e trabalho; talvez seja necessário meio século ou um século inteiro para ficar totalmente abolido no país inteiro o velho sistema, que se está desgastando progressivamente. Ora, de todas as vantagens comerciais auferidas pela Escócia de sua união com a Inglaterra, esse aumento do preço do gado talvez seja a maior. Isso não somente fez aumentar o valor de todas as propriedades da Alta Escócia como também constituiu, talvez, a causa principal do desenvolvimento das terras da Baixa Escócia.

Em todas as colônias novas, a grande quantidade de terras incultas, que durante muitos anos não podem ser utilizadas para outra coisa senão a criação de gado, logo torna extremamente abundante o gado e seus preços baixos são a conseqüência necessária da sua grande abundância. Embora todo o gado das colônias européias na América tenha inicialmente vindo da Europa, logo ele se multiplicou tanto lá, e seu valor se tornou tão baixo, que mesmo os cavalos andavam soltos nas florestas, sem que algum proprietário considerasse valer a pena reclamar sua posse. Deve passar muito tempo após a fundação dessas colônias, antes que se torne rentável alimentar gado com o produto das terras cultivadas. Por conseguinte, as mesmas causas, a falta de adubo, e a desproporção entre a quantidade de gado empregado no cultivo e a terra que o gado precisa cultivar, provavelmente levarão a introduzir no local um sistema agrícola não muito diferente do que continua a funcionar em tantas regiões da Escócia. O viajante sueco Sr. Kalm, ao referir-se à agricultura de algumas colônias inglesas na América do Norte, tal como as viu em 1749, observa que dificilmente conseguiu lá descobrir as características da nação inglesa, tão habilidosa em todos os setores agrícolas. Dificilmente adubam seus campos de trigo, diz ele; quando uma área de terra está esgotada por colheitas

contínuas, roçam e cultivam uma outra extensão de terra virgem; e quando esta também se esgota, fazem o mesmo com uma terceira. Deixam seu gado andar solto pelas florestas e outros solos não cultivados, onde o gado vive esfomeado, tendo há muito tempo arrancado quase todo o capim anual, cortando-o muito cedo na primavera antes que pudesse florescer e dar sementes.[145] Ao que parece, o capinzal anual era o melhor naquela região da América do Norte; e quando os europeus lá chegaram, ficando-se pela primeira vez, esses capinzais eram muito densos, atingindo a altura de 3 ou 4 pés. Uma área de terra que, quando o autor escreveu, não era suficiente para manter uma vaca, anteriormente — como foi informado — tinha condições de manter quatro, sendo que cada uma delas teria dado o quádruplo da quantidade de leite de uma. Em sua opinião, a pobreza das pastagens gerou o deterioramento do gado, o qual degenerou sensivelmente, de uma geração para outra. O gado de lá provavelmente se assemelhava a essa raça decaída que era comum em toda a Escócia, há trinta ou quarenta anos atrás, e que agora está tão melhorada na maior parte da região baixa da Escócia, não tanto por mudança de raça — embora este meio tenha sido empregado em alguns lugares — mas antes mediante um método mais completo de alimentação.

Embora, portanto, se requeira um período de desenvolvimento considerável para que o gado atinja um preço que torne rentável o cultivo de terras para alimentá-lo, talvez se possa afirmar que, de todos os produtos naturais que compõem a segunda categoria, o gado é talvez o primeiro a atingir tal preço compensador; antes que isso aconteça, parece impossível que o desenvolvimento possa atingir sequer aquele grau de perfeição que atingiu em muitas regiões da Europa.

Se o gado está entre os primeiros, talvez o veado esteja entre as últimas categorias dessa espécie de produção rústica que atingem tal preço. O preço da carne de veado, na Grã-Bretanha, por mais exorbitante que possa parecer, nem sequer é suficiente para compensar a despesa de uma criação de cervídeos, como sabem muito bem todos os que têm alguma experiência nesse setor. Se não fosse assim, a alimentação de cervos logo se tornaria um negócio generalizado, da mesma forma como ocorria entre os antigos romanos com a alimentação desses pequenos pássaros chamados turdídeos. Varrão e Columela garantem-nos que se tratava de um negócio altamente rendoso. Afirma-se que, em algumas regiões da França, é bom negócio engordar hortulanas, aves migratórias que chegam magras ao país. Se a caça ao veado continuar na moda, e se a riqueza e o luxo continuarem a aumentar na Grã-Bretanha, como aconteceu durante algum tempo no passado, é muito provável que seu preço suba ainda muito mais do que atualmente.

Entre o período de avanço do desenvolvimento, que eleva ao máximo o preço de um artigo tão necessário como o gado, e aquele que

145 KALM. *Travels*, v. I, pp. 343-344.

faz o mesmo com a carne de cervo, artigo tão supérfluo, há um intervalo muito grande, no decurso do qual muitos outros tipos de produtos brutos atingem gradualmente seu preço máximo — alguns mais cedo e outros mais tarde, de acordo com circunstâncias diferentes.

Assim, em toda propriedade rural, os restos dos celeiros e estábulos manterão certo número de aves domésticas. Pelo fato de serem estas alimentadas com coisas que de outra forma se perderiam, constituem uma medida de economia; e já que pouco ou nada custa sua criação, o agricultor pode vendê-las a preço muito baixo. Quase tudo o que ele obtém da venda é ganho líquido, sendo que o preço dificilmente será tão baixo que desestimule a criar esse número. Em países mal cultivados e, portanto, pouco povoados, as aves domésticas, criadas sem despesas, muitas vezes são plenamente suficientes para atender a toda a demanda. Nessa situação, muitas vezes são tão baratas como a carne de açougue ou qualquer outro tipo de alimento animal. Entretanto, a quantidade total de carne de aves domésticas que a propriedade produz sem despesas deve sempre ser muito inferior à quantidade de carne de açougue produzida na respectiva propriedade; e em épocas de riqueza e luxo, o que é raro, em paridade de mérito, sempre é preferida àquilo que é comum. Já que, portanto, a riqueza e o luxo aumentam em conseqüência do aprimoramento e do cultivo da terra, o preço da carne de aves domésticas aos poucos supera o preço da carne de açougue, até atingir um ponto em que se torna rentável cultivar terra para criar tais aves. Quando se atinge esse preço, dificilmente ele pode subir mais. E se subisse, maiores áreas de terra seriam empregadas para isso. Em várias províncias da França, a criação de aves domésticas é considerada como um item muito importante na economia rural, além de suficientemente rendoso para encorajar a cultivar uma quantidade considerável de milho e trigo mourisco para esse fim. Um proprietário médio poderá às vezes manter quatrocentas aves em seu galinheiro. Na Inglaterra, a criação de aves domésticas dificilmente chega a ser considerada geralmente como coisa de grande importância. Certamente, porém, são mais caras na Inglaterra do que na França, já que a Inglaterra importa quantidades consideráveis da França. Com o avanço do desenvolvimento, o período no qual cada tipo de carne animal é mais caro deve naturalmente ser aquele que precede imediatamente a prática geral de cultivar terra para criar o respectivo tipo de animal. Pois algum tempo antes que essa prática se generalize, a escassez necessariamente fará subir o preço. Depois de se generalizar, costuma-se introduzir novos métodos de criação e alimentação, os quais possibilitam auferir da mesma quantidade de terra uma quantidade muito maior do tipo específico de animal. A abundância não somente obriga o agricultor a vender mais barato, senão que também, em conseqüência desses aprimoramentos, ele pode permitir-se vender mais barato, pois se não o pudesse, a abundância não seria de longa duração. Foi provavelmente dessa maneira que a introdução de trevo, nabos, cenouras, repolhos etc. contribui para fazer o preço normal da carne

de açougue no mercado londrino descer algo abaixo do que era por volta do início do século passado.

O porco, que encontra seu alimento no esterco, e devora avidamente muitas coisas rejeitadas por qualquer outro animal útil, também é originalmente mantido como uma medida de economia da mesma forma que as aves domésticas. Enquanto o número de tais animais que podem ser assim criados com pouca ou nenhuma despesa for plenamente suficiente para atender à demanda, este tipo de carne de açougue se vende a um preço muito mais baixo que qualquer outra carne de açougue. Mas quando a demanda ultrapassa essa quantidade, quando se torna necessário conseguir alimento para engordar porcos, da mesma maneira que para alimentar e engordar gado, o preço necessariamente sobe e se torna proporcionalmente mais alto ou mais baixo do que outras carnes de açougue, conforme a natureza do país e o estado da sua agricultura tornarem a criação de porcos mais cara ou mais barata do que a de outros tipos de animais. Segundo o Sr. Buffon, na França o preço da carne de porco é quase igual à de boi. Na maior parte da Grã-Bretanha, é atualmente um pouco mais cara.

O grande aumento do preço dos porcos e das aves domésticas tem sido freqüentemente atribuído, na Grã-Bretanha, à diminuição do número de aldeões e de outros pequenos sitiantes — evento este que em toda a Europa foi o precursor imediato do desenvolvimento e do melhor cultivo, mas que ao mesmo tempo pode haver contribuído para elevar o preço desses artigos, porém um pouco antes e um pouco mais rapidamente do que de outra forma teria subido. Assim como a família mais pobre pode muitas vezes manter um gato ou um cachorro sem nenhuma despesa, da mesma forma os sitiantes mais pobres têm condições para manter algumas aves domésticas, ou uma porca e alguns porcos, com muito pouca despesa. Os pequenos restos de sua própria mesa, o leite desnatado e o leiteiro fornecem uma parte da alimentação desses animais, sendo que o resto podem encontrá-lo nos campos vizinhos, sem causarem prejuízo sensível a ninguém. Ao diminuir o número desses pequenos sitiantes, portanto a quantidade desse tipo de mantimento, produzido com pouca ou nenhuma despesa, deve certamente haver diminuído bastante, e conseqüentemente seu preço deve haver aumentado antes e mais rapidamente do que teria ocorrido de outra forma. Mais cedo ou mais tarde, porém, à medida em que avança o desenvolvimento, o preço deve ter subido ao máximo possível, ou seja, ao ponto em que ele paga a mão-de-obra e a despesa necessária para cultivar a terra que proporciona alimento a esses animais, com a mesma compensação que na maior parte das outras terras cultivadas.

O negócio dos laticínios, similarmente à criação de porcos e aves domésticas, de início é feito como medida de economia. O gado necessariamente mantido em uma propriedade rural produz mais leite do que o necessário para a alimentação das crias e o consumo da família do criador, sendo que em determinada estação a produção atinge o máximo. Mas de todos os produtos da terra, o leite talvez seja o mais

perecível. No verão, quando sua abundância é maior, dificilmente ele se conserva por vinte e quatro horas. O agricultor, ao transformá-lo em manteiga fresca, estoca uma parte dele para uma semana, e, transformando-o em manteiga salgada, conserva-o por um ano; fazendo queijo, conserva uma parcela muito maior de leite por vários anos. Uma parte disto é reservada para o uso da própria família. O resto é comercializado, à procura do melhor preço que se possa obter, e que dificilmente pode ser tão baixo ao ponto de desestimular o agricultor a colocar no mercado o que além disso não é utilizado para o consumo de sua própria família. Com efeito, se o preço for muito baixo ele provavelmente administrará seus laticínios de forma muito desleixada e sem higiene, e dificilmente achará que vale a pena manter um espaço ou construção específica para este fim, contentando-se em fazer a manteiga, o queijo etc. no meio de fumaça, fuligem e sujeira de sua própria cozinha como acontecia em quase todos os laticínios de agricultores da Escócia, 30 ou 40 anos atrás, e como ocorre ainda hoje em muitos deles. As mesmas causas que gradualmente fazem subir o preço da carne de açougue, isto é, o aumento da demanda e, em conseqüência do aprimoramento da terra, a diminuição da quantidade de animais que podem ser criados com pouca ou nenhuma despesa, fazem subir igualmente o preço dos laticínios, que naturalmente está ligado ao da carne de açougue ou à despesa de manutenção do gado. O aumento do preço paga maior quantidade de trabalho, de cuidado e de limpeza. O negócio se torna mais convidativo para o agricultor, melhorando gradualmente a qualidade do produto. Ao final, o preço sobe tanto que vale a pena empregar uma parte das terras mais férteis e melhor cultivadas para criar gado somente para comercializar laticínios; quando o preço chegou a essa altura, dificilmente poderá aumentar. E se aumentasse, logo se destacaria mais terra para este fim. Parece que o preço chegou a essa altura na maior parte da Inglaterra, onde se costuma utilizar muitas áreas de boa terra para tal finalidade. Se excetuarmos os arredores de algumas cidades grandes, parece que ainda não se chegou a esse teto em nenhum lugar da Escócia, onde os agricultores comuns raramente empregam terra boa para plantar alimento para o gado, visando somente a comercialização dos laticínios. Embora o preço desses produtos tenha aumentado consideravelmente nesses poucos anos, provavelmente ainda é muito baixo para que isso seja admitido. Com efeito, a inferioridade da qualidade, comparada à encontrada nos laticínios ingleses, é perfeitamente igual à inferioridade do preço. Mas esta inferioridade da qualidade talvez seja mais efeito do baixo preço do que sua causa. Mesmo que a qualidade fosse muito melhor, penso que a maior parte do que pode ser levado ao mercado não poderia, nas atuais circunstâncias do país, ser vendida a um preço muito melhor, sendo provável que o preço atual não pagaria a despesa da terra e da mão-de-obra necessária para produzir uma qualidade muito superior. Na maior parte da Inglaterra, apesar da superioridade do preço, o negócio dos laticínios não é considerado como um emprego

mais rendoso da terra do que o cultivo de cereais ou a engorda de gado, os dois grandes objetivos da agricultura. Portanto, na maior parte da Escócia, muito menos esse negócio já pode ser considerado como particularmente rendoso.

Evidentemente, em nenhum país as terras podem ser completamente cultivadas e aprimoradas, antes que o preço de cada produto nelas cultivado seja tão compensador que pague a despesa de todo o melhoramento e cultivo. Para isto, o preço de cada produto específico deve ser suficiente, em primeiro lugar, para pagar a renda de uma boa terra para cereais, já que é esta que regula a renda da maior parte de outras terras cultivadas; em segundo lugar, deve ser suficiente para pagar a mão-de-obra e as despesas do arrendatário, com a mesma compensação garantida por uma terra em que se cultivam cereais; em outras palavras, o preço do produto deve ser suficiente para repor, juntamente com o lucro normal, o capital empregado na terra pelo arrendatário. Evidentemente, este aumento do preço de cada produto específico deve anteceder ao aprimoramento e ao cultivo da terra destinada a cultivá-lo. O ganho é o objetivo de toda melhoria, e uma coisa cuja conseqüência necessária fosse o prejuízo não mereceria o nome de melhoria ou aprimoramento. Ora, o prejuízo seria a conseqüência necessária do aprimoramento de uma terra, se feito para produzir uma coisa cujo preço nunca pudesse cobrir os custos da melhoria implantada. Se o aprimoramento e o cultivo constituírem — como certamente constituem — a maior vantagem pública, esse aumento do preço de todos os tipos de produtos naturais da terra, ao invés de ser considerado calamidade pública, deve ser visto como o precursor necessário e responsável pelas maiores de todas as vantagens públicas.

Esse aumento do preço nominal ou em dinheiro desses diversos tipos de produtos naturais da terra foi o efeito, não de uma perda de valor da prata, mas de um aumento de seu próprio preço real. Passaram a valer, não somente uma quantidade maior de prata, mas também uma quantidade maior de trabalho e de alimentos do que antes. Assim como custa mais trabalho e mais alimentos para colocá-los no mercado, da mesma forma, quando lá chegam, representam ou são equivalentes a uma quantidade maior.

Terceiro tipo de produto

O terceiro e último tipo de produtos naturais da terra, cujo preço naturalmente sobe com o avanço do desenvolvimento, é aquele no qual é limitada ou incerta a eficácia do trabalho humano para aumentar a quantidade dos mesmos. Embora, pois, o preço real desse tipo de produtos naturais tenda a aumentar com o avanço do desenvolvimento, todavia, como diversos eventos podem tornar os esforços do trabalho humano mais ou menos bem-sucedidos no sentido de aumentar a quantidade, pode às vezes acontecer que essa quantidade caia, às vezes, para continuar a

mesma em períodos muito diferentes de aprimoramento, e outras vezes aumente em maior ou menor grau, no mesmo período.

Há alguns tipos de produtos naturais que a natureza fez como uma espécie de acessórios de outros tipos de produtos, de forma que a quantidade de um, que o país pode produzir, seja necessariamente limitada pela quantidade de outro. Por exemplo, a quantidade de lã ou de couro cru que um país pode produzir é necessariamente limitada pelo número, grande ou pequeno, de cabeças de gado que ele mantém. Por sua vez, este número é determinado pelo estágio de aprimoramento e pela natureza de sua agricultura.

Poder-se-ia pensar que as mesmas causas que, na medida em que avança o desenvolvimento, aumentam gradualmente o preço da carne de açougue deveriam ter o mesmo efeito sobre os preços da lã e dos couros, e que devessem fazê-los subir também nas mesmas proporções. Isso provavelmente seria assim, se nos estágios iniciais e primitivos do desenvolvimento o mercado dessas últimas mercadorias fosse tão limitado quanto o das primeiras. Ocorre, porém, que a extensão de seus respectivos mercados costuma ser extremamente diferente.

O mercado de carne de açougue é em toda parte mais ou menos confinado ao país que a produz. Com efeito, a Irlanda, e uma parte da América britânica, mantêm um comércio considerável de mantimentos salgados; acredito, porém, que sejam os únicos países do mundo comercial que façam isto, isto é, que exportam a outros países uma parte considerável de sua carne de açougue.

Ao contrário, o mercado da lã e dos couros crus muito raramente está, nos estágios iniciais do desenvolvimento, limitado ao país que os produz. Podem ser facilmente transportados a países distantes; a lã, sem preparo algum, e o couro cru, com muito pouco preparo; e por constituírem a matéria-prima para muitos manufaturados, outros países podem ter demanda deles, mesmo que a indústria do país que os produz não tenha nenhuma.

Em países mal cultivados, e portanto pouco habitados, o preço da lã e dos couros mantém sempre uma proporção muito maior em relação ao animal inteiro do que em países onde, devido ao estágio mais avançado do desenvolvimento agrícola e populacional, há mais demanda de carne de açougue. O Sr. Hume observa que no tempo dos saxões o velo era calculado a 2/5 do valor da ovelha inteira, e que isto estava muito acima do cálculo atual. Foi-me assegurado que em algumas províncias da Espanha mata-se a ovelha simplesmente por causa do velo e do sebo. Deixa-se muitas vezes a carcaça do animal apodrecer no chão, ou então deixa-se que seja devorada por animais e aves de rapina. Se isso acontece por vezes até na Espanha, ocorre quase constantemente no Chile, em Buenos Aires e em muitas outras regiões da América espanhola, onde o gado de chifre quase sempre é abatido simplesmente em função do couro e do sebo. Isso costumava acontecer quase sempre em Hispaniola, quando infestada pelos piratas, antes que a implantação, o aprimoramento e a abundância das plantações

francesas (que hoje se estendem em torno da costa de toda a metade ocidental da ilha) dessem algum valor ao gado dos espanhóis, que ainda possuem uma parte, não somente a parte oriental da costa, mas também todo o interior e a parte montanhosa da região.

Embora com o avanço de desenvolvimento e com o crescimento populacional aumente necessariamente o preço de todos os animais, o preço da carcaça tem probabilidade de ser muito mais afetado por esse aumento do que o da lã e o do couro. Pelo fato de estar o mercado da carcaça sempre limitado ao país produtor no estágio primitivo da sociedade, ele necessariamente se estende em proporção ao aprimoramento e à população do país. Mas, já que o mercado da lã e dos couros, mesmo em um país primitivo, muitas vezes se estende a todo o mundo comercial, muito raramente ele pode ser ampliado na mesma proporção. A situação de todo o mundo comercial raramente pode ser muito afetada pelo aprimoramento de um país específico; e o mercado para tais mercadorias pode permanecer o mesmo, ou mais ou menos o mesmo que antes, depois desse desenvolvimento. Pelo curso natural das coisas, porém, deveria, de modo global, ser levemente ampliado em conseqüência dele. Sobretudo, se especialmente as manufaturas das quais aquelas mercadorias constituíssem a matéria-prima florescessem no país, seu mercado, embora talvez não fosse muito ampliado, estaria mais próximo do que antes e seu preço poderia ser no mínimo aumentado na proporção daquilo que costumeiramente era a despesa de transportá-los a países distantes. Embora, portanto, o preço talvez não aumentasse na mesma proporção que o da carne de açougue, deveria naturalmente aumentar em algo e certamente não deveria baixar.

Na Inglaterra, a despeito do estado florescente de sua manufatura de lã, o preço da lã inglesa caiu consideravelmente desde o tempo de Eduardo III. Há muitos documentos autênticos demonstrando que durante o reinado desse príncipe (em meados do século XIV, ou em torno de 1339) o que se considerava como preço razoável do *tod*, isto é, vinte e oito libras peso de lã inglesa, era nada menos de 10 xelins do dinheiro da época,[146] contendo, à taxa de 20 pence por onça, 6 onças de prata, peso Tower, equivalentes a mais ou menos 30 xelins em dinheiro de hoje. Atualmente, 2 xelins por *tod* pode ser considerado como um bom preço para a lã inglesa de primeira qualidade. Portanto, o preço da lã em dinheiro, na época de Eduardo III, estava para o seu preço atual em dinheiro como 10 está para 7. A superioridade de seu preço real era ainda maior. À taxa de 6 xelins e 8 pence o *quarter*, 10 xelins eram naquela época o preço de 12 *bushels* de trigo. À taxa de 28 xelins o *quarter*, 21 xelins é atualmente o preço de apenas 6 *bushels*. Portanto, a proporção entre os preços reais de então e de agora é como 12 para 6, ou 2 para 1. Nessa época antiga, um *tod* de lã teria comprado o dobro da quantidade de mantimentos que compraria hoje, e, conse-

146 Ver SMITH. *Memoirs of Wool*, v. I, capítulos V, VI e VII; também v. II, capítulo CLXXVI.

qüentemente, o dobro da quantidade de trabalho, se a remuneração real da mão-de-obra tivesse sido a mesma nas duas épocas.

Essa baixa do preço — tanto do real como do nominal — da lã jamais poderia ter ocorrido em conseqüência do curso normal das coisas. Foi, portanto, efeito da violência e do artifício: primeiro, da proibição absoluta de exportar lã da Inglaterra; segundo, da permissão de importá-la da Espanha, com isenção de imposto; terceiro, da proibição de exportá-la da Irlanda para qualquer outro país que não fosse a Inglaterra. Em decorrência desses regulamentos, o mercado da lã inglesa, em vez de ampliar um pouco em conseqüência do desenvolvimento da Inglaterra, tem-se confinado ao mercado interno, onde se permite à lã de vários outros países concorrer com ela, e onde a lã irlandesa é obrigada a concorrer com ela. Já que também a manufatura de lã da Irlanda está tão completamente desestimulada, quanto conseqüente com a justiça e a honestidade dos negócios, os irlandeses podem elaborar no país apenas uma pequena parte de sua lã, sendo portanto obrigados a enviar uma quantidade maior à Grã-Bretanha, único mercado em que lhe é permitido vendê-la.

Não tenho conseguido encontrar documentação autêntica similar no tocante ao preço dos couros crus nos tempos antigos. A lã costumava ser paga como um subsídio ao rei, e o valor deste subsídio nos dá certeza, ao menos até certo grau, sobre o preço comum então vigente. Mas isto não parece ter sido o caso do couro cru. Entretanto, Fleetwood, baseado em prestação de contas de 1425, entre o prior de Burcester Oxford e um de seus cônegos, nos indica os preços, ao menos como eram, naquela ocasião específica, ou seja: 5 couros de boi a 12 xelins; 5 couros de vaca, a 7 xelins e 3 pence; 36 peles de ovelha de dois anos de idade, a 9 xelins; 16 peles de bezerro, a 2 xelins. Em 1425, 12 xelins continham aproximadamente a mesma quantidade de prata que 24 xelins de hoje. Portanto, um couro de boi, segundo esse cálculo, valia a mesma quantidade de prata que hoje valem 4 4/5 xelins do nosso dinheiro atual. Seu preço nominal era bastante mais baixo que o de hoje. Mas, à taxa de 6 xelins e 8 pence o *quarter*, 12 xelins daquela época poderiam comprar 14 4/5 *bushels* de trigo, os quais, a 3 xelins e 6 pence o *bushel*, atualmente custariam 51 xelins e 4 pence. Um couro de boi, portanto, compraria na época uma quantidade de trigo correspondente ao que hoje se compraria com 10 xelins e 3 pence. Seu valor era igual a 10 xelins e 3 pence do nosso dinheiro atual. Naquela época, quando o gado quase morria de fome na maior parte do inverno, não podemos supor que o gado tivesse um tamanho muito grande. Um couro de boi que pesa 4 *stone*[147] de 16 libras *avoirdupois* não é hoje considerado como ruim, e naquela época provavelmente era

147 Unidade de peso usada na Inglaterra, em geral equivalente a 14 libras *avoirdupois*. O sistema *avoirdupois* era usado para todo tipo de mercadoria e, nele, 1 libra correspondia a 16 onças e não a 12, como no sistema *troy*, empregado para metais e pedras preciosas. (N. do E.)

considerado como um couro muito bom. Entretanto, a meia coroa por *stone* — que neste momento (fevereiro de 1773) entendo ser o preço habitual — tal couro custaria hoje apenas 10 xelins. Portanto, apesar de seu preço nominal ser mais alto hoje do que era nessa época antiga, seu preço real, isto é, a quantidade real de mantimentos que pode comprar ou comandar, é algo mais baixo. O preço dos couros de vaca, como estão documentados na referida prestação de contas, está quase na proporção normal com o dos couros de boi. O das peles de ovelha está bastante acima dos de boi, pois provavelmente eram vendidos com a lã. Ao contrário, o preço das peles de bezerro estava bem abaixo das de boi. Nos países em que o preço do gado é muito baixo, os bezerros, que não se pretende criar para manter o rebanho, geralmente são abatidos em idade muito tenra, como se fazia na Escócia, há 20 ou 30 anos atrás. Isto representa economia de leite, que o preço dos bezerros não seria suficiente para pagar. Por isso, suas peles geralmente não valem quase nada.

O preço dos couros é bastante mais baixo hoje do que era alguns anos atrás, provavelmente devido à supressão do imposto sobre peles de foca, e por causa da permissão, para um tempo limitado, da importação, sem imposto, de couros da Irlanda e das colônias, feita em 1769. Considerando o total deste século como média, o preço real dos couros provavelmente tem sido um pouco superior ao que foi na época. A natureza dessa mercadoria não a torna tão indicada para transporte a mercados longínquos, como ocorre com a lã. Os couros sofrem mais com a conservação.

Um couro salgado é considerado inferior a um fresco, vendendo-se por preço mais baixo. Esta circunstância deve necessariamente influir no sentido de baixar o preço dos couros crus produzidos em um país que os manufatura. Deve ter alguma tendência a fazer baixar seu preço em um país primitivo, e a aumentá-lo em um país aperfeiçoado e manufatureiro. Por isso, deve ter tido alguma tendência a fazer baixar o preço antigamente, e a aumentá-lo nos tempos modernos. Além disso, nossos curtidores não têm tido tanto sucesso como nossos fabricantes de roupas, levando o bom senso geral a acreditar que a segurança da comunidade do reino depende da prosperidade de sua manufatura. Por esse motivo, têm sido muito menos favorecidos. Com efeito, foi proibida a exportação de couros, sendo considerada como um prejuízo, enquanto que sua importação de países estrangeiros tem sido sujeita a imposto aduaneiro; e embora este imposto tenha sido suprido em se tratando de couros importados da Irlanda e das colônias (somente para o tempo limitado de cinco anos), apesar disso a Irlanda não foi obrigada a limitar à Grã-Bretanha a venda de seu excedente de couros, isto é, os que não são manufaturados no país. Os couros de gado comum, dentro desses poucos anos, foram enquadrados entre as mercadorias que as colônias só podem exportar para a mãe-pátria; nem o comércio da Irlanda foi até agora oprimido neste caso, a fim de ajudar as manufaturas da Grã-Bretanha.

Todas as medidas que tendem a fazer baixar o preço da lã ou dos couros abaixo do que seria o preço natural devem, em um país desenvolvido e cultivado, tender de alguma forma a aumentar o preço da carne de açougue. O preço do gado de grande e pequeno porte, que é criado em terras trabalhadas e cultivadas, deve ser suficiente para pagar ao proprietário da terra a renda, e ao locatário o lucro que têm o direito de esperar de uma terra tratada e cultivada. Se assim não for, logo deixarão de criar gado. Ora, toda parcela desse preço que não for paga pela lã e pelo couro, deve ser paga pela carcaça. Quanto menos se pagar pela lã e pelo couro, tanto mais se deverá pagar pela carne. Desde que o dono da terra e o arrendatário recebam o preço devido, não lhes interessa de que maneira os componentes do preço são subdivididos entre a lã, o couro e a carne. Por isso, em um país onde as terras são trabalhadas e cultivadas tanto o interesse dos proprietários da terra como o dos arrendatários não pode ser muito afetado por esses detalhes, embora isto lhes interesse como consumidores, devido ao aumento do preço dos mantimentos. Seria completamente diferente, no entanto, em um país não desenvolvido e não cultivado onde a maior parte das terras só pudessem servir para criar gado, e onde a lã e o couro constituíssem a parcela principal do valor do gado. Neste caso, o interesse dos proprietários das terras e dos arrendatários seria profundamente afetado por essas regulamentações, ao passo que seu interesse como consumidores seria muito pouco afetado. A queda do preço da lã e do couro nesse caso não haveria de gerar aumento do preço da carcaça; porque, com a maior parte das terras sendo utilizadas apenas, para criar gado, o mesmo número de cabeças continuaria a ser mantido. Continuaria sendo igual a quantidade de carne de açougue colocada no comércio. A demanda de carne de açougue não seria maior do que antes, e portanto seu preço seria o mesmo que antes. O preço total do gado diminuiria e com isto, tanto a renda do proprietário como o lucro do arrendatário de todas as terras em que o gado fosse o produto principal, isto é, da maior parte das terras do país. A proibição perpétua de exportar lã, que se costuma — muito erroneamente — atribuir a Eduardo III, nas circunstâncias de então teria representado a medida mais destrutiva que se teria podido imaginar. Não somente teria reduzido o valor efetivo da maior parte das terras do reino, senão que, reduzindo o preço do mais importante tipo de gado de pequeno porte, teria retardado muito seu subseqüente aprimoramento.

A lã da Escócia perdeu muito de preço, em conseqüência da união com a Inglaterra, que a excluiu do grande mercado da Europa, ficando confinada ao limitado mercado da Grã-Bretanha. O valor da maioria das terras dos condados do sul da Escócia, que são sobretudo uma região de ovelhas, teria sido profundamente afetado por tal evento, se o aumento do preço da carne de açougue não tivesse compensado plenamente a queda do preço da lã.

Assim como é limitada a eficácia do empenho humano em aumentar a quantidade de lã e de couros, na medida em que depende

da produção do país, da mesma forma ela é incerta, na medida em que depende da produção de outros países. Ela depende, não tanto da quantidade que produzem, senão mais da quantidade que não manufaturam, bem como das restrições que esses países possam considerar oportuno impor ou não à exportação desse tipo de produto natural. Essas circunstâncias, pelo fato de independerem totalmente do trabalho e dos esforços internos, necessariamente fazem com que a eficácia dos esforços feitos no país seja mais ou menos incerta. Ao multiplicar, portanto, esse tipo de produto natural, a eficácia dos esforços internos da nação, além de ser limitada, é incerta.

Existe um outro tipo importante de produto natural, o peixe, cuja quantidade comercializada é igualmente limitada e incerta. Ela é limitada pela situação local do país, pela proximidade ou distância que separa do mar suas diversas províncias, pelo número de seus lagos e rios e pelo que pode ser chamado de fertilidade ou esterilidade desses mares, lagos e rios, no tocante a peixes. Na medida em que a população aumenta, na medida em que a produção da terra e a mão-de-obra do país aumentam sempre mais, crescerá o número de compradores de peixe, compradores esses que, por sua vez, terão maior quantidade e variedade de outros bens — ou, o que dá no mesmo, o preço de uma maior quantidade e variedade de outros bens — com que comprar peixe. Por outro lado, de modo geral, será impossível suprir o grande e amplo mercado sem empregar uma quantidade de mão-de-obra maior do que a que se exigiria para suprir um mercado limitado e confinado. Um mercado que antes exigia apenas mil toneladas de peixe e agora passa a exigir 10 mil toneladas, raramente poderá ser atendido sem empregar mais de 10 vezes a quantidade de mão-de-obra até então suficiente para supri-lo. Normalmente, o peixe deve ter trazido de uma distância maior, devendo-se empregar embarcações maiores e utilizar máquinas mais dispendiosas de todos os tipos. É pois natural que o preço real desta mercadoria aumente na medida em que cresce o desenvolvimento. Efetivamente, isto aconteceu mais ou menos em todos os países, segundo acredito.

Embora o êxito de um dia de pesca possa ser muito incerto, talvez se pense que, supondo-se a situação local do país, seja suficientemente certa a eficácia do trabalho empreendido para colocar no mercado uma determinada quantidade de peixe, considerando-se um ano inteiro, ou vários anos seguidos: e sem dúvida assim é. Mas, já que depende mais da situação local do país do que de sua condição de riqueza e de trabalho; já que, por este motivo, o sucesso pode, em países diferentes, ser o mesmo em períodos de desenvolvimento muito distintos, e muito diferente no mesmo período; sua conexão com o estado de desenvolvimento é incerta, sendo desse tipo de incerteza de que estou falando.

Para aumentar a quantidade dos diversos minerais e metais extraídos das entranhas da terra, sobretudo em se tratando em particular

dos metais mais preciosos, a eficácia do trabalho humano não parece ser limitada mas sim totalmente incerta.

A quantidade de metais preciosos que se pode encontrar em um país não é limitada por algo existente em sua situação local, como seria a riqueza ou a pobreza de suas próprias minas. Esses metais muitas vezes abundam em países que não possuem minas. Sua quantidade em cada país específico parece depender de duas circunstâncias: primeiro de seu poder de compra, do estado de sua indústria, da produção anual de sua terra e de sua mão-de-obra, em conseqüência do que pode permitir-se empregar uma quantidade maior ou menor de mão-de-obra e mantimentos para trazer ou comprar esses artigos supérfluos como ouro e prata, de suas próprias minas ou das de outros países; em segundo lugar, depende da riqueza ou pobreza das minas que, em determinado momento, fornecem esses metais ao mundo comercial. A quantidade desses metais nos países mais distantes das minas deve ser mais ou menos afetada por essa riqueza ou pobreza, devido ao transporte fácil e barato dos metais, de seu pequeno volume e grande valor. Sua quantidade na China e no Industão deve ter sido mais ou menos afetada pela riqueza das minas da América.

Na medida em que a sua quantidade em determinado país depende da primeira das duas circunstâncias mencionadas (o poder de compra), o preço real dos metais, como o de todos os artigos de luxo e supérfluos, provavelmente sobe com a riqueza e o desenvolvimento do país, e baixa com sua pobreza e recessão. Países que dispõem de uma grande quantidade de mão-de-obra e de mantimentos em excesso, podem permitir-se comprar qualquer quantidade desses metais às expensas de uma quantidade maior de mão-de-obra e de mantimentos, do que países que têm menos excedente.

Na medida em que a quantidade desses metais em determinado país depende da segunda circunstância citada (a riqueza ou pobreza das minas que suprem o mundo comercial), seu preço real, a quantidade real de mão-de-obra e de mantimentos que poderão comprar ou dar em troca, certamente baixará mais ou menos, em proporção à riqueza das minas, e aumentará, em proporção à sua pobreza.

Todavia, a riqueza ou pobreza das minas que eventualmente, em um determinado país, suprem o mundo comercial, é uma circunstância que, como é evidente, pode não ter nenhuma conexão com o estado da indústria em um país. Parece até não ter nenhuma conexão necessária com o estado da indústria do mundo em geral. Com efeito, como as artes e o comércio gradualmente se espalham cada vez mais pela terra, a busca de novas minas, por estender-se a uma área maior, pode ter mais chance de sucesso do que quando está circunscrita a limites mais estreitos. Todavia, a descoberta de novas minas, quando as velhas vão se esgotando gradualmente, é algo que está sujeito ao grau máximo de incerteza, não havendo habilidade ou engenho humano que possa assegurar isto. Reconhecidamente, todas as indicações são duvidosas, sendo que a descoberta efetiva e a exploração bem-sucedida de uma

nova mina são as únicas coisas que podem proporcionar certeza sobre a realidade de seu valor, ou até de sua existência. Nessa busca, parece não existir nenhum limite certo: nem para a possibilidade de sucesso do empenho humano, nem para a possibilidade de uma decepção. No decurso de um ou dois séculos, é possível que sejam descobertas novas minas, mais ricas do que todas as que se conheceram até então, mas igual é também a possibilidade de que a mina mais rica até então conhecida possa ser mais pobre do que qualquer outra explorada antes da descoberta das minas da América. Qual desses dois eventos ou hipóteses ocorre efetivamente, isto tem muito pouca importância para a riqueza e prosperidade real do mundo, para o valor real da produção anual da terra e do trabalho da humanidade. Sem dúvida, seu valor nominal, a quantidade de ouro e prata pela qual essa produção anual poderia ser expressa ou representada, seria muito diferente; mas seu valor real, a quantidade real de trabalho que poderia comprar ou comandar seria exatamente a mesma. Em um caso, 1 xelim poderia não representar mais trabalho do que representa 1 pêni atualmente; no outro caso, 1 pêni poderia representar tanto quanto 1 xelim atualmente. Mas em um caso, aquele que tivesse 1 xelim no bolso não seria mais rico do que aquele que atualmente tem 1 pêni; e no outro caso, aquele que tem 1 pêni seria exatamente tão rico quanto o que tem 1 xelim hoje. O preço baixo e a abundância do ouro e da prataria constituiriam a única vantagem que o mundo poderia auferir do primeiro evento; e o preço alto e a escassez dessas coisas supérfluas seriam o único inconveniente que o mundo poderia experimentar do segundo evento.

CONCLUSÃO DA DIGRESSÃO SOBRE AS VARIAÇÕES DO VALOR DA PRATA

A maior parte dos escritores que pesquisaram os preços das mercadorias em dinheiro, nos tempos antigos, parecem ter considerado o baixo preço dos cereais em dinheiro, e dos bens em geral — ou, em outras palavras, o alto valor do ouro e da prata — como uma prova, não somente da escassez desses metais, mas também da pobreza ou primitivismo do país ao tempo em que esse baixo preço ocorreu. Essa idéia está ligada ao sistema de economia política que representa a riqueza nacional como consistindo na abundância do ouro e da prata, e a pobreza nacional na sua escassez — sistema que procurarei explicar e examinar em detalhe no IV livro desta obra. De momento, limitar-me-ei a observar que o alto valor dos metais preciosos não constitui nenhuma prova da pobreza ou primitivismo de um país no tempo em que ocorreu. Prova apenas a pobreza das minas, ocorrida na época, para suprir o mundo comercial. Um país pobre, assim como não pode permitir-se comprar mais ouro e prata que um país rico, da mesma forma e muito menos pode permitir-se pagar mais caro por esses produtos e, por isso, o valor desses metais não tem probabilidade de ser maior no país pobre do que no país rico. Na China, país mais rico do

que qualquer outro da Europa, o valor dos metais preciosos é muito maior do que em qualquer parte da Europa. Com efeito, assim como a riqueza da Europa aumentou muito desde a descoberta das minas da América, da mesma forma o valor do ouro e da prata diminuiu progressivamente. Entretanto, esta diminuição de seu valor não se deveu ao aumento da riqueza real da Europa, da produção anual de sua terra e de seu trabalho, mas à descoberta de minas mais abundantes do que todas as que antes se conhecia. O aumento da quantidade de ouro e prata na Europa e o aumento de suas manufaturas e de sua agricultura constituem dois eventos que, embora tenham ocorrido mais ou menos ao mesmo tempo, derivam de causas muito diferentes e dificilmente apresentam alguma correlação entre si. Um se deve a um mero acidente, no qual a prudência e a política não tiveram nem poderiam ter responsabilidade alguma; o outro deve-se à queda do sistema feudal, e à implantação de um governo que proporcionou à indústria o único estímulo que ela exige, ou seja, uma segurança razoável de que colherá os frutos de seu próprio trabalho. A Polônia, onde o sistema feudal ainda continua a vigorar, é ainda um país tão pobre como antes do descobrimento da América. No entanto, o preço em dinheiro do trigo tem aumentado na Polônia; e o valor real dos metais preciosos tem diminuído, da mesma forma que em outras partes da Europa. Sua quantidade, portanto, deve ter aumentado ali como em outras partes, e aproximadamente na mesma proporção da produção anual da terra e do trabalho. Apesar disso, esse aumento da quantidade dos metais preciosos parece não ter aumentado a produção anual, nem desenvolveu a manufatura e a agricultura do país, nem melhorou as condições de seus habitantes. Espanha e Portugal, países que possuem as minas, são, talvez, depois da Polônia, os dois países mais miseráveis da Europa. Todavia, o valor dos metais preciosos deve ser mais baixo na Espanha e em Portugal do que em qualquer outra parte da Europa por ser desses dois países que os metais vêm para todos os outros países da Europa, onerados não somente pelo frete e o seguro, mas também pela despesa do contrabando, sendo sua exportação proibida ou sujeita a pagamento de taxas alfandegárias. Portanto, em proporção com a produção anual da terra e do trabalho, sua quantidade deve ser maior em Espanha e Portugal do que em qualquer outra parte da Europa; e no entanto esses dois países são mais pobres do que a maior parte da Europa. Embora o sistema feudal tenha sido abolido na Espanha e em Portugal, ainda não foi substituído por um sistema muito melhor.

Portanto, assim como o baixo valor do ouro e da prata não constitui prova alguma da riqueza ou condição florescente do país onde isso acontece, da mesma forma, nem o alto valor dos metais, nem o baixo preço em dinheiro dos bens em geral, ou dos cereais em especial, constituem qualquer prova da sua pobreza ou da sua condição primitiva.

Entretanto, embora o baixo preço em dinheiro dos bens em geral ou dos cereais em particular não seja nenhuma prova da pobreza ou do primitivismo da época, o baixo preço em dinheiro de alguns tipos

de bens — tais como o gado, as aves domésticas, a caça de todos os tipos etc. — em proporção ao dos cereais, certamente constitui uma prova muito decisiva disso. Demonstra claramente, primeiro, a grande abundância dos mesmos em comparação com a dos cereais, e conseqüentemente a grande extensão de terra que ocupavam em comparação com a terra ocupada para a cultura dos cereais; segundo, demonstra o baixo valor dessa terra, em relação ao valor da terra ocupada pela cultura dos cereais, e conseqüentemente o estado não cultivado e não trabalhado da maioria das terras do país. Demonstra claramente que o capital e a população do país não mantiveram com a extensão de seu território a mesma proporção que costumam manter em países desenvolvidos, e que a sociedade estava em sua infância, naquele país e naquela época. Do preço em dinheiro, alto ou baixo, dos bens em geral, e dos cereais em especial, só podemos deduzir que as minas que na época forneciam ouro e prata ao mundo comercial eram ricas ou pobres, e não que o país era rico ou pobre. Em contrapartida, do alto ou baixo preço em dinheiro de alguns tipos de bens em comparação com o dos outros, podemos inferir, com um grau de probabilidade que se aproxima da certeza em maior ou menor grau, que o país era rico ou pobre, que a maior parte de suas terras estavam em condição desenvolvida ou não e que ele estava em um estágio mais ou menos primitivo, ou em um estágio mais ou menos desenvolvido.

Qualquer aumento do preço em dinheiro dos bens, que derivasse totalmente da redução do valor da prata, afetaria de maneira igual todos os tipos de bens, elevando seu preço em toda parte de 1/3, 1/4 ou 1/5, conforme a prata perdesse eventualmente 1/3, 1/4 ou 1/5 de seu valor anterior. Ao contrário, o aumento do preço dos mantimentos, que tem constituído objeto de tanto raciocínio e discussão, não afeta de maneira igual todos os tipos de mantimentos. Tomando em média o curso do século atual, reconhecidamente o preço dos cereais aumentou muito menos do que o preço de alguns outros tipos de mantimento. Portanto, o aumento do preço de alguns outros tipos de mantimento não pode dever-se totalmente à redução do valor da prata. Deve-se levar em conta igualmente algumas outras causas; talvez as que acima assinalei expliquem suficientemente esse aumento de preço dos tipos específicos de mantimentos, cujo preço efetivamente subiu em relação ao dos cereais — sem que seja necessário, para isso, recorrer às supostas reduções do valor da prata.

Quanto ao preço do próprio trigo, tem sido um tanto mais baixo, durante os primeiros 64 anos do século atual e antes da recente série anormal de más estações, do que foi durante os últimos 64 anos do século anterior. Esse fato é atestado não somente pelos registros do mercado de Windsor, mas também pelos arrendatários de todos os condados da Escócia, e pelas cifras de vários mercados da França, coligidas com grande diligência e fidelidade pelos Srs. Messance e Duprè de St. Maur. A evidência é muito maior do que a que se poderia esperar,

tratando-se de um assunto que, pela sua própria natureza, é tão difícil de proporcionar certeza.

Quanto ao alto preço dos cereais durante estes últimos 10 ou 12 anos, ele pode ser suficientemente explicado pelas más estações, sem supor qualquer redução do valor da prata.

Conseqüentemente, a opinião de que a prata está continuamente perdendo valor não parece fundar-se em boas observações sobre, os preços dos cereais ou sobre os preços de outros mantimentos.

Poder-se-ia talvez alegar que a mesma quantidade de prata, atualmente mesmo de acordo com o cálculo por mim feito aqui, compra uma quantidade muito menor de vários tipos de mantimento do que teria comprado durante uma parte do século passado; e que constatar se esta mudança se deve a um aumento do valor desses bens ou a uma queda do valor da prata equivale apenas a colocar uma distinção vã e inútil, que de nada serve para a pessoa que tem somente uma certa quantidade de prata para comercializar, ou uma certa renda fixa em dinheiro. Certamente, não pretendo que o conhecimento dessa distinção lhe dará a possibilidade de comprar mais barato. Nem por isso, porém, a distinção será necessariamente inútil.

A distinção feita acima pode ser de alguma utilidade para o público, por oferecer uma prova fácil da condição de prosperidade do país. Se o aumento do preço de alguns tipos de mantimento se dever integralmente a uma queda do valor da prata, ele é devido a uma circunstância da qual nada se pode concluir senão a riqueza das minas americanas. Todavia, não obstante essa circunstância, a riqueza real do país, a produção anual de sua terra e de seu trabalho podem estar declinando gradualmente — como em Portugal e na Polônia; ou podem estar progredindo, como na maior parte dos outros países da Europa. Mas se esse aumento do preço de alguns tipos de mantimento se dever a um aumento do valor real da terra que os produz, à sua maior fertilidade, ou, em conseqüência de um desenvolvimento mais amplo e de um bom cultivo, ao fato de ter sido a terra tratada para produzir cereais, nesse caso o aumento de preço se deve a uma circunstância que indica da maneira mais clara a condição próspera e progressista do país. A terra constitui de longe a parte maior, a mais importante e a mais durável da riqueza de todo país extenso. Pode certamente ser de alguma utilidade, ou, ao menos, pode dar alguma satisfação ao público dispor de uma prova tão decisiva do crescente valor da parte maior, mais importante e mais durável de sua riqueza.

A distinção feita acima pode ser também de alguma utilidade para o público, na regulamentação da remuneração pecuniária de alguns de seus empregados de categoria inferior. Se este aumento do preço de alguns tipos de mantimento for devido a uma queda do valor da prata, certamente sua recompensa pecuniária deve ser aumentada em proporção à extensão dessa queda, a menos que essa remuneração já anteriormente fosse excessivamente liberal. Mas se o aumento do preço se dever ao aumento do valor desses mantimentos, em conse-

qüência da maior fertilidade da terra que os produz, torna-se muito mais fácil julgar em que proporção se deve aumentar qualquer recompensa pecuniária, ou se esse aumento não deve sequer ocorrer. Segundo acredito, a ampliação do aprimoramento e do cultivo da terra, assim como necessariamente aumenta mais ou menos o preço de todo tipo de alimento derivado de animais, em proporção ao preço dos cereais, da mesma forma necessariamente baixa o preço de todo tipo de alimento vegetal. Aumenta o preço do alimento derivado de animais, porque, pelo fato de se adequar para a produção de cereais uma grande parte da terra que produz alimento derivado de animais, ela deve proporcionar ao dono da terra e ao arrendatário a renda e o lucro normais para uma terra em que se cultivam cereais, já que, aumentando a fertilidade da terra, aumenta a abundância deles. Além disso, os aprimoramentos da agricultura introduzem muitos tipos de alimentos vegetais, os quais, exigindo menos terra e não exigindo mais mão-de-obra do que os cereais, são vendidos mais barato. Tais são a batata e o milho, que se denomina *indian corn* — as duas melhorias mais importantes que a agricultura européia, talvez a própria Europa, recebeu através da grande extensão de seu comércio e de sua navegação. Além disso, muitos tipos de alimentos vegetais, que no estágio primitivo da agricultura estão limitados à horta e são cultivados exclusivamente com a enxada, quando a agricultura progride, passam a ser introduzidos nos campos comuns e começam a ser cultivados com arado, tais como nabo, cenoura, couve etc. Se, portanto, progredindo a agricultura, o preço real de uma espécie de alimento necessariamente aumenta, e o de outra necessariamente cai, torna-se mais fácil julgar até que ponto o aumento de um pode ser compensado pela queda do outro. Quando o preço real da carne de açougue uma vez chegou ao máximo (o que, em relação a todos os tipos, excetuada talvez a carne de porco, parece ter ocorrido em grande parte da Inglaterra há mais de um século), qualquer aumento que possa ocorrer posteriormente no preço de qualquer outro tipo de alimento derivado de animais não pode afetar muito a situação das classes inferiores do povo. Assim, a situação dos pobres na maior parte da Inglaterra certamente não pode ser tão afetada por qualquer aumento do preço da carne das aves domésticas, do peixe, das aves silvestres ou de caça pelo fato de ser necessariamente aliviado pela queda do preço da batata.

Na atual estação de escassez, o alto preço dos cereais certamente prejudica os pobres. Mas em tempos de abundância razoável, quando os cereais são vendidos a preço normal ou médio, o aumento natural do preço de qualquer outro tipo de produto natural da terra não pode afetar muito os pobres. Estes talvez sofram mais pelo aumento artificial que tem sido provocado por impostos e taxas no preço de algumas mercadorias manufaturadas, tais como o sal, o sabão, o couro, as velas, o malte, a cerveja, a cerveja inglesa etc.

EFEITOS DO AVANÇO DO DESENVOLVIMENTO SOBRE O PREÇO REAL DOS MANUFATURADOS

É efeito natural do desenvolvimento, contudo, reduzir gradualmente o preço real de quase todos os manufaturados. O preço da mão-de-obra manufatora diminui, talvez, em todos eles, sem exceção. Em conseqüência do uso de máquinas mais perfeitas, da maior destreza e de uma divisão e distribuição mais adequada do trabalho — efeitos naturais do desenvolvimento — requer-se muito menos mão-de-obra para executar qualquer parte determinada de trabalho; e embora, em conseqüência da situação florescente da sociedade, o preço real da mão-de-obra possa aumentar consideravelmente, a grande diminuição de sua quantidade será em geral mais do que compensadora do máximo aumento que possa ocorrer no preço dos manufaturados.

Há realmente alguns manufaturados em que o necessário aumento do preço real das matérias-primas anulará todas as vantagens que o aprimoramento pode introduzir na execução do trabalho. Nos trabalhos de carpintaria, marcenaria e no trabalho mais grosseiro de fabricação de móveis, o aumento necessário no preço real da madeira, em conseqüência dos melhoramentos da terra, compensará em muito todas as vantagens que podem provir de melhores máquinas, da destreza máxima e da mais adequada divisão e distribuição do trabalho.

Todavia, em todos os casos em que o preço real das matérias-primas não aumenta ou aumenta muito pouco, o preço do material manufaturado baixa muito consideravelmente.

Essa diminuição do preço, no decurso do século atual e do anterior, tem sido mais acentuada nos manufaturados cuja matéria-prima são os metais menos nobres. Um relógio melhor do que aquele que se podia comprar em meados do século passado por 20 libras talvez agora possa ser comprado por 20 xelins. No trabalho dos cuteleiros e serralheiros, em todos os brinquedos fabricados com metais menos nobres, e em todos os bens normalmente conhecidos sob o nome de produtos manufaturados de Birmingham e Sheffield, houve, durante o mesmo período, uma grande redução de preço, embora não tão grande como ocorreu nos relógios. Entretanto, foi suficiente para causar admiração a trabalhadores de todas as outras regiões da Europa, que em muitos casos reconhecem não serem capazes de produzir um trabalho de qualidade igual pelo dobro ou até pelo triplo desse preço. Talvez não exista nenhuma manufatura em que a divisão do trabalho possa ser maior, ou na qual a maquinaria comporte maior variedade de aprimoramentos, do que aquelas cujas matérias-primas são os metais menos nobres.

Na manufatura de roupas não se registrou, no mesmo período, tal redução sensível dos preços. Pelo contrário, foi-me assegurado que o preço do tecido superfino subiu um pouco em proporção com sua qualidade, no decurso desses 25 ou 30 anos; isto, segundo se disse, devido a um considerável aumento do preço dos materiais, que con-

sistem totalmente em lã importada da Espanha. Com efeito, afirma-se que o preço dos tecidos em Yorkshire, fabricados exclusivamente com lã inglesa, baixou muito, em proporção à sua qualidade, no decurso do século atual. Entretanto, a qualidade é um item tão discutível, que considero mais ou menos inseguras todas as informações desse gênero. Na manufatura de roupas, a divisão do trabalho hoje é mais ou menos o que era há um século, e também a maquinaria não é muito diferente. Pode ter havido algum pequeno aprimoramento sob estes dois aspectos, o qual pode ter provocado alguma redução do preço dos respectivos manufaturados.

Mas a redução se evidencia muito mais sensível e inegável, se compararmos o preço desses manufaturados atualmente ao que vigorava em uma época mais remota, em torno do final do século XV, quando provavelmente a subdivisão do trabalho era muito menos desenvolvida, e as máquinas utilizadas muito mais imperfeitas do que atualmente.

Em 1487, que é o quarto ano do reinado de Henrique VII, foi decretado por lei que “toda pessoa que vender a varejo, por mais de 16 xelins, uma jarda do mais fino tecido escarlate tingido na fibra, ou de outro tecido tingido na fibra e da melhor qualidade, deverá pagar 40 xelins por cada jarda assim vendida”. Portanto, 16 xelins, contendo aproximadamente a mesma quantidade de prata que 24 xelins do dinheiro de hoje, eram naquela época considerados como um preço razoável de uma jarda do tecido de melhor qualidade; e já que, no caso, se trata de uma lei suntuária, esse tecido provavelmente era vendido a um preço algo mais caro. Hoje se pode dizer que o preço máximo é de 1 guinéu. Portanto, mesmo que a qualidade dos tecidos se supunha igual — com muita probabilidade a dos tecidos de hoje é muito superior —, mesmo nessa hipótese, o preço em dinheiro dos tecidos mais finos caiu consideravelmente desde o final do século XV. Seu preço real, porém, sofreu uma redução muito maior. Calcula-se que o preço médio de um quarto de trigo, na época — e ainda por muito tempo depois —, era 6 xelins e 8 pence. Dezesseis xelins, portanto, era o preço de 2 *quarters* e mais de 3 *bushels* de trigo. Avaliando atualmente 1 *quarter* de trigo a 28 xelins, o preço real de uma jarda de tecido de primeira qualidade deve, naquela época, ter equivalido no mínimo a £ 3 6 *s* 6 *d* do nosso dinheiro atual. O comprador deste tecido deve ter pago uma quantidade de trabalho e de mantimentos igual à que esta soma compraria hoje.

A redução do preço real do tecido de tipo inferior, embora considerável, não foi tão grande como no caso dos tecidos finos.

Em 1463, no terceiro ano do reinado de Eduardo IV, decretou-se que “nenhum trabalhador agrícola, nenhum trabalhador comum ou empregado de artesão, que morar fora de uma cidade ou burgo, vista qualquer tecido que custe acima de 2 xelins por jarda longa”. No terceiro ano do reinado de Eduardo IV, 2 xelins continham praticamente a mesma quantidade de prata que 4 xelins de nossa moeda atual. Mas

o tecido de Yorkshire, que hoje é vendido por 4 xelins a jarda, provavelmente é muito superior a qualquer tecido fabricado então para ser usado pela classe mais pobre dos servos comuns. Portanto, mesmo o preço nominal dos tecidos dos servos, em proporção à qualidade, pode ser um pouco inferior hoje, em relação ao que era naquela época. O preço real certamente é muito mais baixo. O preço razoável de um *bushel* de trigo calcula-se, naquela época, ter sido de 10 pence. Portanto, 2 xelins era o preço de 2 *bushels* e quase 2 celamins de trigo, o que hoje — a 3 xelins e 6 pence o *bushel* — equivaleria a 8 xelins e 9 pence. Por uma jarda deste tecido o trabalhador pobre deve ter pago o poder de comprar uma quantidade de mantimentos igual à que hoje comprariam 8 xelins e 9 pence. Também essa é uma lei suntuária, que coibia o luxo e a extravagância dos pobres. Por conseguinte, sua roupa normalmente deve ter sido muito mais cara.

A mesma classe de pessoas, em virtude da mesma lei, é proibida de usar meias, cujo preço devia superar 14 pence o par, equivalentes a aproximadamente 28 pence de nosso dinheiro de hoje. Ora, 14 pence era naquela época o preço de um *bushel* e quase dois celamins de trigo, que, atualmente, a 3 xelins e 6 pence o *bushel*, custariam 5 xelins e 3 pence. Atualmente deveríamos considerar isso como um preço muito alto para um par de meias para um trabalhador da classe mais pobre e mais baixa. Todavia, é efetivamente o equivalente a isso que ele deve ter pago na época, por um par de meias.

No tempo de Eduardo IV, a arte de fazer meias de tricô provavelmente não era conhecida em parte alguma da Europa. As meias eram feitas de tecido comum, o que pode ter sido uma das causas do seu alto preço. Diz-se que a primeira pessoa que usou meias na Inglaterra foi a Rainha Isabel, tendo-as recebido de presente do embaixador espanhol.

Tanto na manufatura de lá menos fina como na mais fina a maquinaria empregada era muito mais imperfeita naquela época do que hoje. Essa maquinaria recebeu, desde então, três melhorias muito importantes, provavelmente além de muitas outras menores, cujo número e importância talvez seja difícil verificar. Os três aprimoramentos capitais são: primeiro, a substituição da roca e do fuso pela roda de fiar, a qual, com o mesmo número de operários, será capaz de executar mais que o dobro da qualidade de trabalho. Em segundo lugar, o uso de várias máquinas extremamente aperfeiçoadas, que facilitam e abreviam em proporção ainda maior o enrolamento do fio fiado pronto para ser tecido e o do fio de lã, ou seja, a combinação adequada da urdidura com a trama, antes dos fios serem colocados no tear — uma operação que, antes da invenção dessas máquinas, deve ter sido extremamente cansativa e incômoda. Em terceiro lugar, o emprego do *fulling mill* para engrossar o tecido, ao invés de calcá-lo com os pés na água. Antes do início do século XVI, não se conheciam na Inglaterra nem moinhos de vento nem moinhos de água de qualquer espécie, nem, quanto eu

saiba, em qualquer parte da Europa ao norte dos Alpes. Eles haviam sido introduzidos na Itália, algum tempo antes.

A consideração dessas circunstâncias pode talvez até certo ponto explicar-nos por que o preço real, tanto do tecido inferior como do fino, era tão mais alto nesses tempos antigos do que hoje. Custava muita mão-de-obra a colocação desses bens no mercado. Ao serem comercializados, devem ter comprado ou ter sido trocados pelo preço de uma quantidade maior.

Na Inglaterra, os tecidos de tipo inferior provavelmente eram fabricados, naquela época, da mesma forma que sempre o foram em países em que as artes e as manufaturas estão em seu estágio primário. Provavelmente a fabricação era feita em casa, onde cada parte do trabalho era ocasionalmente executada por todos os diversos membros de quase toda família isoladamente, mas de tal forma que se ocupavam com isso somente quando não tinham outra coisa a fazer, sem que isso fosse a ocupação principal de onde todos eles auferiam a maior parte de sua subsistência. O trabalho executado dessa forma, como já observei, sempre chega mais barato ao mercado do que aquele que constitui o fundo principal ou único da subsistência do trabalhador. Por outro lado, artigo de tipo mais fino não era naquela época fabricado na Inglaterra, mas no rico e altamente comercial País de Flandres, sendo lá confeccionado, na época como ainda hoje, por pessoas que auferiam disso toda a sua subsistência ou ao menos a parte principal dela. Além disso, era um manufaturado estrangeiro, devendo ter pago algum imposto ao rei, no mínimo o antigo *tonnage* e *poundage*;[148] esse imposto, na realidade, provavelmente não deve ter sido muito elevado. Na época, não era política da Europa limitar, por meio de altas taxas alfandegárias, a importação de produtos manufaturados estrangeiros, mas antes estimulá-la, para que os comerciantes tivessem condições de fornecer, às pessoas abastadas, a uma taxa mais fácil possível, os artigos convenientes e de luxo que desejavam, e que a indústria de seu próprio país era incapaz de fornecer-lhes.

A consideração dessas circunstâncias talvez possa explicar-nos, até certo ponto, por que, naqueles tempos antigos, o preço real dos tecidos de qualidade inferior, em comparação com o dos tecidos finos, era de tal modo mais baixo do que atualmente.

CONCLUSÃO DO CAPÍTULO

Concluirei este capítulo extremamente longo, observando que toda melhoria da situação da sociedade tende, direta ou indiretamente, a elevar a renda real da terra, a aumentar a riqueza real do proprietário da terra, seu poder de comprar trabalho, ou a produção do trabalho de outras pessoas.

148 Respectivamente, imposto pago por tonelada de carga num porto ou canal; e imposto baseado no peso por libra esterlina. (N. do E.)

A expansão das melhorias e do cultivo da terra tende a elevar a renda da terra de maneira direta. A parcela do proprietário da terra na produção necessariamente aumenta com o crescimento da produção.

O aumento do preço real desses produtos naturais da terra, que primeiro é efeito da extensão do desenvolvimento e do cultivo, e depois a causa de que se estendam ainda mais, por exemplo, a alta do preço do gado, também tende a elevar diretamente a renda da terra, aliás numa proporção ainda maior. O valor real da parcela do proprietário da terra, seu controle real sobre o trabalho de outras pessoas, não somente aumenta com o valor real da produção, como também a proporção de sua parcela na produção total aumenta com ele. Esse produto, depois do aumento de seu preço real, não requer mais mão-de-obra do que antes para ser obtido. Conseqüentemente, uma porcentagem maior do produto deve pertencer ao proprietário da terra.

Todos esses aperfeiçoamentos das forças produtivas da mão-de-obra que diretamente tendem a reduzir o preço real dos artigos manufaturados tendem indiretamente a aumentar a renda da terra. O proprietário da terra troca aquela parte de sua produção natural que está além de seu próprio consumo — ou, o que dá no mesmo, o preço daquela parte do produto por produto manufaturado. Tudo o que reduz o preço real do produto manufaturado aumenta o do produto natural. Com isso, uma quantidade igual do primeiro torna-se equivalente a uma quantidade maior do segundo, e o proprietário da terra tem a possibilidade de comprar uma quantidade maior de comodidades, ornamentos ou artigos de luxo de que necessita.

Todo aumento na riqueza real da sociedade, todo aumento na quantidade de mão-de-obra útil nela empregada, indiretamente tende a aumentar a renda real da terra. Certa porcentagem dessa mão-de-obra vai naturalmente para a terra. Emprega-se um número maior de pessoas e de gado no cultivo da terra; a produção aumenta com o aumento do capital assim aplicado no cultivo, e a renda aumenta com a produção.

Por outro lado, a situação contrária, o menosprezo do cultivo e do aprimoramento da terra, a queda do preço real de qualquer parcela da produção natural da terra, o aumento do preço real dos produtos manufaturados, devido ao declínio da arte manufatora, o declínio da riqueza real da sociedade, todos esses fatores tendem a baixar a renda real da terra, a reduzir a riqueza real do proprietário da terra, a diminuir seu poder de comprar trabalho ou o produto do trabalho de outras pessoas.

A produção anual total da terra e do trabalho de cada país — ou, o que é a mesma coisa, o preço total dessa produção anual — naturalmente se divide, como já foi observado, em três partes: a renda da terra, os salários da mão-de-obra e o lucro do capital, constituindo uma renda para três categorias de pessoas: para aquelas que vivem da renda da terra, para aquelas que vivem de salário, e para aquelas que vivem do lucro. Essas são as três grandes categorias originais e

constituintes de toda sociedade evoluída, de cuja receita deriva, em última análise, a renda de todas as demais categorias.

O interesse da primeira dessas três grandes categorias, como se depreende do que foi dito até agora, está íntima e inseparavelmente ligado ao interesse geral da sociedade. Tudo o que fomente ou obstrua o interesse do proprietário da terra necessariamente fomenta ou obstrui o interesse da sociedade. Quando o público delibera em relação a qualquer regulamento ou lei de comércio ou política, os proprietários da terra jamais podem enganá-lo visando promover o interesse de sua categoria específica, ao menos se tiverem um conhecimento razoável desse interesse próprio. Efetivamente, muitas vezes falta-lhes este conhecimento razoável. Eles são a única das três categorias cuja renda não lhes custa nem trabalho nem cuidado, pois esta renda lhes vem, por assim dizer, espontaneamente, independentemente de qualquer plano ou projeto deles. Essa indolência, que constitui o efeito natural da tranqüilidade e segurança de sua situação, muitas vezes os torna não somente ignorantes, mas também incapazes de usar a inteligência no sentido de prever e compreender as conseqüências de toda e qualquer lei pública.

O interesse da segunda categoria — a dos que vivem de salário — está tão intimamente vinculado ao interesse da sociedade como o da primeira. Já mostrei que os salários do trabalhador nunca são tão altos como quando a demanda de mão-de-obra cresce continuamente ou quando o volume de mão-de-obra empregado a cada ano aumenta consideravelmente. Quando essa riqueza real da sociedade estaciona, os salários são logo reduzidos ao estritamente suficiente para possibilitar-lhe manter uma família, ou seja, perpetuar a descendência dos trabalhadores. Quando a sociedade declina, os salários caem até abaixo desse nível. Talvez a categoria dos proprietários possa ganhar mais com a prosperidade da sociedade do que a dos trabalhadores; não existe porém nenhuma classe que sofra tão cruelmente com o declínio da riqueza da sociedade quanto a dos operários. Mas, embora o interesse da classe trabalhadora esteja intimamente ligado ao interesse da sociedade, o trabalhador é incapaz tanto de compreender esse interesse quanto de compreender a vinculação do interesse da sociedade ao seu próprio. Sua condição não lhe deixa tempo para receber a necessária informação, e sua educação e hábitos costumam ser tais que o tomam inapto para discernir, mesmo que esteja plenamente informado. Por isso, nas deliberações públicas, sua voz é pouco ouvida e ainda menos levada em conta, excetuadas algumas ocasiões específicas, quando suas reivindicações são animadas, incitadas e apoiadas pelos seus empregadores, que no caso lutam não pelos objetivos dos trabalhadores, mas pelos seus próprios.

Os empregadores de mão-de-obra representam a terceira categoria, a daqueles que vivem do lucro. É o capital investido em função do lucro que movimenta a maior parte do trabalho útil de cada sociedade. Os planos e projetos dos investidores de capital regulam e dirigem

todas as operações mais importantes do trabalho, sendo que o lucro constitui o objetivo proposto e visado por todos esses planos e projetos. Entretanto, a taxa de lucro não aumenta com a prosperidade da sociedade e não diminui com o seu declínio — como acontece com a renda da terra e com os salários. Ao contrário, essa taxa de lucro é naturalmente baixa em países ricos e alta em países pobres, sendo a mais alta, invariavelmente, nos países que caminham mais rapidamente para a ruína. Por isso, o interesse dessa terceira categoria não tem a mesma vinculação com o interesse da sociedade como o das outras duas. Nessa categoria, os comerciantes e os donos de manufaturas são as duas classes de pessoas que comunente aplicam os maiores capitais, e que pela sua riqueza atraem a si a maior parcela da consideração pública. Uma vez que durante toda a sua vida estão engajados em planos e projetos, muitas vezes têm mais agudeza de entendimento do que a maioria dos senhores do campo. Já que, porém, suas idéias giram mais em torno do interesse de seu próprio ramo específico de negócios do que em torno do interesse específico da sociedade, seu julgamento mesmo quando emitido com a maior imparcialidade (o que não tem acontecido em todas as ocasiões) deve ser considerado muito mais dependente em relação ao primeiro daqueles dois objetos do que ao do último. Sua superioridade em relação aos senhores do campo não está tanto no conhecimento que têm do interesse público, mas antes no fato de conhecerem melhor seu interesse próprio do que os homens do campo conhecem o seu. É em razão deste melhor conhecimento que possuem de seus próprios interesses que muitas vezes têm feito imposições à generosidade do proprietário rural, persuadindo-o a abrir mão tanto de seu próprio interesse quanto do interesse do público, partindo de uma convicção muito simples mas muito legítima de que o interesse público é o deles e não o do proprietário de terras. Ora, o interesse dos negociantes, em qualquer ramo específico de comércio ou de manufatura, sempre difere sob algum aspecto do interesse público, e até se lhe opõe. O interesse dos empresários é sempre ampliar o mercado e limitar a concorrência. Ampliar o mercado muitas vezes pode ser benéfico para o interesse público, mas limitar a concorrência sempre contraria necessariamente ao interesse público, e só pode servir para possibilitar aos negociantes, pelo aumento de seus lucros acima do que seria natural, cobrar, em seu próprio benefício, uma taxa absurda dos demais concidadãos. A proposta de qualquer nova lei ou regulamento comercial que provenha de sua categoria sempre deve ser examinada com grande precaução e cautela, não devendo nunca ser adotada antes de ser longa e cuidadosamente estudada, não somente com a atenção mais escrupulosa, mas também com a maior desconfiança. É proposta que advém de uma categoria de pessoas cujo interesse jamais coincide exatamente com o do povo, as quais geralmente têm interesse em enganá-lo e mesmo oprimi-lo e que, conseqüentemente, têm em muitas oportunidades tanto iludido quanto oprimido esse povo.

Divisão de 12 anos	Preço do quarter de trigo em cada ano	Média dos diversos preços do mesmo ano	Preço médio de cada ano em moeda atual
	£ s d	£ s d	£ s d
1202	— 12 —	— — —	1 16 —
1205	— 12 — — 13 4 — 15 —	— 13 5	2 — 3
1223	— 12 —	— — —	1 16 —
1237	— 3 4	— — —	— 10 —
1243	— 2 —	— — —	— 6 —
1244	— 2 —	— — —	— 6 —
1246	— 16 —	— — —	2 8 —
1247	— 13 4	— — —	2 — —
1257	1 4 —	— — —	3 12 —
1258	1 — — — 15 — — 16 —	— 17 —	2 11 —
1270	4 16 — 6 8 —	5 12 —	16 16 —
1286	— 2 8 — 16 —	— 9 4	1 8 —
		Total	35 9 3
		Preço médio	2 19 1¼

Divisão de 12 anos	Preço do quarter de trigo em cada ano	Média dos diversos preços do mesmo ano	Preço médio de cada ano em moeda atual
	£ s d	£ s d	£ s d
1287	— 3 4	— — —	— 10 —
1288	— — 8 — 1 — — 1 4 — 1 6 — 1 8 — 2 — — 3 4 — 9 4	— 3 - 1/4	— 9 - 3/4
1289	— 12 — — 6 — — 2 — — 10 8 1 — —	— 10 1 2/4	1 10 2/4
1290	— 16 —	— — —	2 8 —
1294	— 16 —	— — —	2 8 —
1302	— 4 —	— — —	— 12 —
1309	— 7 2	— — —	1 1 6
1315	1 — —	— — —	3 — —
1316	1 — — 1 10 — 1 12 — 2 — —	1 10 6	4 11 6
1317	2 4 — — 14 — 2 13 — 4 — — — 6 8	1 19 6	5 18 6
1336	— 2 —	— — —	— 6 —
1338	— 3 4	— — —	— 10 —
		Total	23 4 11 1/4
		Preço médio	1 18 8

Divisão de 12 anos	Preço do quarter de trigo em cada ano	Média dos diversos preços do mesmo ano	Preço médio de cada ano em moeda atual
	£ s d	£ s d	£ s d
1339	— 9 —	— — —	1 7 —
1349	— 2 —	— — —	— 5 2
1359	1 6 8	— — —	3 2 2
1361	— 2 —	— — —	— 4 8
1363	— 15 —	— — —	1 15 —
1369	1 — — 1 4 —	1 2 —	2 9 4
1379	— 4 —	— — —	— 9 4
1387	— 2 —	— — —	— 4 8
1390	— 13 4 — 14 — — 16 —	— 14 5	1 13 7
1401	— 16 —	— — —	1 17 4
1407	— 4 4¼ — 3 4	— 3 10	— 8 11
1416	— 16 —	— — —	1 12 —
		Total	15 9 4
		Preço médio	1 5 9⅓

Divisão de 12 anos	Preço do quarter de trigo em cada ano	Média dos diversos preços do mesmo ano	Preço médio de cada ano em moeda atual
	£ s d	£ s d	£ s d
1423	— 8 —	— — —	— 16 —
1425	— 4 —	— — —	— 8 —
1434	1 6 8	— — —	2 13 4
1435	— 5 4	— — —	— 10 8
1439	1 — — 1 6 8	1 3 4	2 6 8
1440	1 4 —	— — —	2 8 —
1444	— 4 4 — 4 —	— 4 2	— 8 4
1445	— 4 6	— — —	— 9 —
1447	— 8 —	— — —	— 16 —
1448	— 6 8	— — —	— 13 4
1449	— 5 —	— — —	— 10 —
1451	— 8 —	— — —	— 16 —
		Total	12 15 4
		Preço médio	1 1 3½

Divisão de 12 anos	Preço do quarter de trigo em cada ano	Média dos diversos preços do mesmo ano	Preço médio de cada ano em moeda atual
	£ s d	£ s d	£ s d
1453	— 5 4	— — —	— 10 8
1455	— 1 2	— — —	— 2 4
1457	— 7 8	— — —	— 15 4
1459	— 5 —	— — —	— 10 —
1460	— 8 —	— — —	— 16 —
1463	{ — 2 — — 1 8 }	— 1 10	— 3 8
1464	— 6 8	— — —	— 10 —
1486	1 4 —	— — —	1 17 —
1491	— 14 8	— — —	1 2 —
1494	— 4 —	— — —	— 6 —
1495	— 3 4	— — —	— 5 —
1497	1 — —	— — —	1 11 —
		Total	8 9 —
		Preço médio	— 14 1

Divisão de 12 anos	Preço do quarter de trigo em cada ano	Média dos diversos preços do mesmo ano	Preço médio de cada ano em moeda atual
	£ s d	£ s d	£ s d
1499	— 4 —	— — —	— 6 —
1504	— 5 8	— — —	— 8 6
1521	1 — —	— — —	1 10 —
1551	— 8 —	— — —	— 2 —
1553	— 8 —	— — —	— 8 —
1554	— 8 —	— — —	— 8 —
1555	— 8 —	— — —	— 8 —
1556	— 8 —	— — —	— 8 —
1557	(— 4 — — 5 — — 8 — 2 13 4)	— 17 $8\frac{1}{2}$	— 17 $8\frac{1}{2}$
1558	— 8 —	— — —	— 8 —
1559	— 8 —	— — —	— 8 —
1560	— 8 —	— — —	— 8 —
		Total	6 0 $2\frac{1}{2}$
		Preço médio	— 10 $0\frac{5}{12}$

Divisão de 12 anos	Preço do quarter de trigo em cada ano	Média dos diversos preços do mesmo ano	Preço médio de cada ano em moeda atual
	£ s d	£ s d	£ s d
1561	— 8 —	— — —	— 8 —
1562	— 8 —	— — —	— 8 —
1574	{2 16 —} {1 4 —}	2 — —	2 — —
1587	3 4 —	— — —	3 4 —
1594	2 16 —	— — —	2 16 —
1595	2 13 —	— — —	2 13 —
1596	4 — —	— — —	4 — —
1597	{5 4 —} {4 — —}	4 12 —	4 12 —
1598	2 16 8	— — —	2 16 8
1599	1 19 2	— — —	1 19 2
1600	1 17 8	— — —	1 17 8
1601	1 14 10	— — —	1 14 10
		Total	28 9 4
		Preço médio	2 7 $5\frac{1}{3}$

Preços do quarter de 9 bushels do melhor ou mais caro trigo no mercado de Windsor, no dia da Anunciação e no dia de São Miguel, desde 1595 até 1794, incluídos os dois anos, sendo que o preço de cada ano é a média dos preços máximos ocorridos nos dois mencionados dias de mercado.

Anos	Trigo por quarter £ s d	Anos	Trigo por quarter £ s d
1595,	2 0 0	1621,	1 10 4
1596,	2 8 0	1622,	2 18 8
1597,	3 9 6	1623,	2 12 0
1598,	2 16 8	1624,	2 8 0
1599,	1 19 2	1625,	2 12 0
1600,	1 17 8	1626,	2 9 4
1601,	1 14 10	1627,	1 16 0
1602,	1 9 4	1628,	1 8 0
1603,	1 15 4	1629,	2 2 0
1604,	1 10 8	1630,	2 15 8
1605,	1 15 10	1631,	3 8 0
1606,	1 13 0	1632,	2 13 4
1607,	1 16 8	1633,	2 18 0
1608,	2 16 8	1634,	2 16 0
1609,	2 10 0	1635,	2 16 0
1610,	1 15 10	1636,	2 16 8
1611,	1 18 8		
1612,	2 2 4		16) 40 0 0
1613,	2 8 8		
1614,	2 1 8½		2 10 0
1615,	1 18 8		
1616,	2 0 4		
1617,	2 8 8		
1618,	2 6 8		
1619,	1 15 4		
1620,	1 10 4		
	26) 54 0 6½		
	2 1 6 9/13		

Anos	Trigo por quarter £	s	d	Anos	Trigo por quarter £	s	d
1637,	2	13	0	*Transporte,*	79	14	10
1638,	2	17	4	*1671,*	2	2	0
1639,	2	4	10	*1672,*	2	1	0
1640,	2	4	8	*1673,*	2	6	8
1641,	2	8	0	*1674,*	3	8	8
1642,	0	0	0	*1675,*	3	4	8
1643,	0	0	0	*1676,*	1	18	0
1644,	0	0	0	*1677,*	2	2	0
1645,	0	0	0	*1678,*	2	19	0
1646,	2	8	0	*1679,*	3	0	0
1647,	3	13	8	*1680,*	2	5	0
1648,	4	5	0	*1681,*	2	6	8
1649,	4	0	0	*1682,*	2	4	0
1650,	3	16	8	*1683,*	2	0	0
1651,	3	13	4	*1684,*	2	4	0
1652,	2	9	6	*1685,*	2	6	8
1653,	1	15	6	*1686,*	1	14	0
1654,	1	6	0	*1687,*	1	5	2
1655,	1	13	4	*1688,*	2	6	0
1656,	2	3	0	*1689,*	1	10	0
1657,	2	6	8	*1690,*	1	14	8
1658,	3	5	0	*1691,*	1	14	0
1659,	3	6	0	*1692,*	2	6	8
1660,	2	16	6	*1693,*	3	7	8
1661,	3	10	0	*1694,*	3	4	0
1662,	3	14	0	*1695,*	2	13	0
1663,	2	17	0	*1696,*	3	11	0
1664,	2	0	6	*1697,*	3	0	0
1665,	2	9	4	*1698,*	3	8	4
1666,	1	16	0	*1699,*	3	4	0
1667,	1	16	0	*1700,*	2	0	0
1668,	2	0	0				
1669,	2	4	4	60)	153	1	8
1670,	2	1	8				
					2	11	0⅓
Transportar,	79	14	10				

1642–1645: Faltam no relato. Os dados do ano 1646 são fornecidos pelo Bispo Fleetwood.

Anos	Trigo por quarter £ s d	Anos	Trigo por quarter £ s d
1701,	1 17 8	Transporte,	69 8 8
1702,	1 9 6		1 18 10
1703,	1 16 0	1734,	2 3 0
1704,	2 6 6	1735,	2 0 4
1705,	1 10 0	1736,	1 18 0
1706,	1 6 0	1737,	1 15 6
1707,	1 8 6	1738,	1 18 6
1708,	2 1 6	1739,	2 10 8
1709,	3 18 6	1740,	2 6 8
1710,	3 18 0	1741,	1 14 0
1711,	2 14 0	1742,	1 4 10
1712,	2 6 4	1743,	1 4 10
1713,	2 11 0	1744,	1 7 6
1714,	2 10 4	1745,	1 19 0
1715,	2 3 0	1746,	1 14 10
1716,	2 8 0	1747,	1 17 0
1717,	2 5 8	1748,	1 17 0
1718,	1 18 10	1749,	1 12 6
1719,	1 15 0	1750,	1 18 6
1720,	1 17 0	1751,	2 1 10
1721,	1 17 6	1752,	2 4 8
1722,	1 16 0	1753,	1 14 8
1723,	1 14 8	1754,	1 13 10
1724,	1 17 0	1755,	2 5 3
1725,	2 8 6	1756,	3 0 0
1726,	2 6 0	1757,	2 10 0
1727	2 2 0	1758,	1 19 10
1728,	2 14 6	1759,	1 16 6
1729,	2 6 10	1760,	1 10 3
1730,	1 16 6	1761,	1 19 0
1731,	1 12 10	1762,	2 0 9
1732,	1 6 8	1763,	2 6 9
1733,	1 8 4	1764,	
			64) 129 13 6
	Transportar, 69 8 8		2 0 6 $\frac{19}{32}$

Anos	Trigo por quarter	Anos	Trigo por quarter
	£ s d		£ s d
1731,	1 12 10	1741,	2 6 8
1732,	1 6 8	1742,	1 14 0
1733,	1 8 4	1743,	1 4 10
1734,	1 18 10	1744,	1 4 10
1735,	2 3 0	1745,	1 7 6
1736,	2 0 4	1746,	1 19 0
1737,	1 18 0	1747,	1 14 10
1738,	1 15 0	1748,	1 17 0
1739,	1 18 6	1749,	1 17 0
1740,	2 10 8	1750,	1 12 6
	10) 18 12 8		10) 16 18 2
	1 17 $3\frac{1}{5}$		1 13 $9\frac{4}{5}$

LIVRO SEGUNDO

A Natureza, o Acúmulo e o Emprego do Capital

INTRODUÇÃO

No estágio primitivo da sociedade, em que não existe divisão do trabalho, em que as trocas são raras e em que cada um se supre do necessário, não é preciso de antemão acumular ou armazenar capital, para o andamento dos negócios da sociedade. Cada qual empenha-se, com seu próprio trabalho, em atender às suas necessidades ocasionais, conforme ocorrerem. Quando tem fome, vai caçar na floresta; quando sua veste está gasta, veste-se com a pele do primeiro animal de porte que consegue abater; e quando sua choupana começa a arruinar-se, repara-a, da melhor maneira que puder, com as árvores e a turfa que lhe estão mais próximas.

Entretanto, uma vez implantada plenamente a divisão do trabalho, o produto do trabalho de uma pessoa só consegue atender a uma parcela muito pequena de suas necessidades. A maior parte delas é atendida com o produto do trabalho de outros, que a pessoa compra com o produto de seu próprio trabalho, ou seja, com o preço do produto de seu trabalho. Ora, isto não pode ser feito enquanto a pessoa não terminar seu próprio trabalho, e também enquanto não o tiver vendido. Portanto, antes de a pessoa executar seu trabalho e vendê-lo, é necessário acumular em algum lugar certo estoque de bens de diversos tipos, estoque este suficiente para manter o trabalhador e provê-lo dos materiais e instrumentos necessários para seu trabalho. Um tecelão não pode dedicar-se inteiramente a seu trabalho específico, se de antemão não houver, em algum lugar, em sua posse ou na posse de outra pessoa, um capital suficiente para mantê-lo e para fornecer-lhe os materiais e instrumentos necessários para ele executar seu serviço, antes que ele termine e também venda seu tecido. Evidentemente, essa acumulação de capital deve anteceder à aplicação de seu trabalho por tanto tempo quanto exija um negócio particular.

Assim como a acumulação de capital, por sua natureza, deve ser anterior à divisão do trabalho, da mesma forma o trabalho pode ser cada vez mais subdividido, somente na proporção em, que o estoque for previamente cada vez mais acumulado. A quantidade de materiais que o mesmo número de pessoas pode processar aumenta em grande proporção, na medida em que o trabalho se subdivide cada vez mais; e já que as operações de cada trabalhador são gradualmente reduzidas

a um maior grau de simplicidade, inventa-se uma variedade de novas máquinas para facilitar e abreviar essas operações. Portanto, na medida em que progride a divisão do trabalho, para se poder dar emprego constante a um número igual de trabalhadores é preciso acumular previamente um estoque igual de mantimentos e um estoque maior de materiais e instrumentos do que o que teria sido necessário em uma sociedade em estágio primitivo. Ora, o número de trabalhadores em cada setor ocupacional geralmente aumenta com a divisão do trabalho nesse setor; ou melhor, é o aumento de seu número que possibilita aos trabalhadores subdividir o trabalho dessa maneira.

Assim como a acumulação prévia de capital é necessária para se efetuar esse grande aprimoramento das forças produtivas do trabalho, da mesma forma ela conduz naturalmente a esse aprimoramento. A pessoa que emprega seu capital para manter mão-de-obra necessariamente deseja empregá-lo de maneira a produzir a maior quantidade de trabalho possível. Por isso, ela procura distribuir o trabalho entre seus operários da melhor forma possível, e procura fornecer-lhes as melhores máquinas que ela mesma puder inventar ou comprar. Normalmente, suas habilidades e capacidades, sob esses dois aspectos, são proporcionais à quantidade de seu capital, ou seja, ao número de pessoas que tiver condições de empregar. Por conseguinte, a quantidade de atividades não somente aumenta em cada país na medida em que aumenta o capital que lhe dá emprego, mas também, em conseqüência desse aumento, a mesma quantidade de atividades produz uma quantidade muito maior de trabalho.

Esses são, de modo geral, os efeitos do aumento do capital sobre as atividades e sobre suas forças produtivas.

Neste segundo livro procurarei explicar a natureza do capital, os efeitos de seu acúmulo em capitais de diferentes tipos, e os efeitos dos diferentes empregos desses capitais. Este livro está dividido em cinco capítulos. No capítulo I, procurei mostrar quais são as diversas partes ou setores nas quais naturalmente se divide o capital, seja de um indivíduo, seja de uma grande sociedade. No capítulo II procurei explicar a natureza e a operação do dinheiro, considerado como um setor específico do estoque geral da sociedade. O estoque acumulado em forma de capital pode ser empregado pela pessoa ao qual pertence, ou pode ser emprestado a alguma outra pessoa. Nos capítulos III e IV procurei, pois, examinar a maneira como ele opera nas duas situações. O capítulo V e último trata dos diferentes efeitos que diferentes empregos de capital produzem imediatamente sobre a quantidade de trabalho da nação, e sobre a quantidade da produção anual da terra e do trabalho.

CAPÍTULO I

A Divisão do Capital

Quando o capital possuído por uma pessoa é suficiente apenas para mantê-la durante alguns dias ou semanas, raramente ela pensa em auferir alguma renda dele. Consome-o da maneira mais econômica que puder, e procura com seu trabalho adquirir algo com o qual possa repô-lo, antes de consumi-lo totalmente. Nesse caso, sua renda deriva exclusivamente de seu trabalho. Essa é a condição da maior parte de todos os pobres que trabalham em todos os países.

Quando, porém, a pessoa possui capital suficiente para manter-se durante meses ou anos, naturalmente procurará auferir uma renda da maior parte dele, reservando para seu consumo imediato somente o suficiente para manter-se até que a renda comece a entrar. Seu estoque total, portanto, distingue-se em duas partes. A parte que, segundo espera, lhe proporcionará a citada renda denomina-se capital. A outra parte é a que lhe garante seu consumo imediato; esta parte consiste, primeiro, naquela porção de seu estoque total originalmente reservada para este fim; segundo, em sua renda, auferida de qualquer forma, na medida em que entra; ou, terceiro, em coisas que ele havia comprado com uma dessas duas em anos anteriores, e que ainda não estão totalmente consumidas, tais como: estoque de roupas, mobília doméstica, e similares. Em um ou outro desses três itens consiste o estoque que as pessoas normalmente reservam para seu próprio consumo imediato.

Há duas maneiras de se empregar um capital, para que ele proporcione uma renda ou lucro a quem o emprega.

Primeiro, o capital pode ser empregado para obter, fabricar ou comprar bens, e vendê-los novamente, com lucro. O capital empregado desta forma não gera renda ou lucro a quem o emprega, já que permanece na posse da pessoa ou conserva a mesma forma. As mercadorias do comerciante não lhe proporcionam renda alguma nem lucro, enquanto ele não os vender por dinheiro, e também o dinheiro não lhe

proporciona renda ou lucro, enquanto por sua vez não for trocado por bens. Seu capital continuamente sai dele em uma forma e volta a ele de outra; somente mediante essa circulação ou trocas sucessivas pode ele proporcionar-lhe algum lucro. Por isso, esses capitais são adequadamente denominados de capitais circulantes.

Em segundo lugar, o capital pode ser empregado no aprimoramento da terra, na compra de máquinas úteis ou instrumentos de trabalho, ou em coisas similares que geram uma renda ou lucro sem mudar de donos, ou seja, sem circularem ulteriormente. Por isso, tais capitais podem com muita propriedade ser chamados de capitais fixos.

Ocupações diferentes exigem porcentagens muito diferentes de capital fixo e de capital circulante empregados nelas.

O capital de um comerciante, por exemplo, é integralmente um capital circulante. Ele não tem necessidade de máquinas ou de instrumentos de trabalho, a não ser que os considere como tais sua loja ou armazém.

Uma parte do capital de todo mestre artesão ou manufator deve consistir nos instrumentos de seu ofício. Essa parte é muito pequena em alguns ofícios e muito grande em outros. Um mestre alfaiate não precisa de outros instrumentos senão de certa quantidade de agulhas. Já os instrumentos de um mestre sapateiro são um pouco mais caros — embora muito pouco. Os do tecelão são bem mais caros do que os do sapateiro. Entretanto, a maior parte do capital de tais mestres artesãos é capital circulante, consistindo nos salários de seus empregados ou no preço de seus materiais, reembolsados com lucro pelo preço do trabalho.

Em outras ocupações, requer-se um capital fixo muito maior. Por exemplo, em uma grande fundição o forno para fundir minério, a forja, a máquina de corte são instrumentos de trabalho que só podem ser implantados com uma despesa muito elevada. Em minas de carvão e nas minas de qualquer espécie, as máquinas necessárias para extrair a água e para outras finalidades não raro são ainda mais dispendiosas.

A parte do capital do agricultor que é empregada nos instrumentos agrícolas constitui capital fixo; e a empregada nos salários e na manutenção de seus empregados é capital circulante. O agricultor aufere lucro do capital fixo, conservando-o em sua própria posse; e do capital circulante, gastando-o. O preço ou valor de seu gado empregado na agricultura é capital fixo, bem como o dos instrumentos e equipamentos agrícolas; sua manutenção é um capital circulante, da mesma forma como a manutenção dos empregados. O agricultor aufere seu lucro mantendo o gado empregado na agricultura, como gastando na manutenção desse gado. Tanto o preço como a manutenção do gado que é comprado e engordado, não para trabalho na agricultura mas para venda, constituem capital circulante. O agricultor aufere seu lucro gastando na compra e na manutenção do gado. Um rebanho de ovelhas ou de gado que é comprado, não para trabalhar na agricultura, nem para ser vendido, mas para se tirar lucro da lã, do leite e da procriação

do mesmo, constitui um capital fixo. Aufere-se lucro, conservando esses rebanhos. A manutenção desse gado é um capital circulante. Aufere-se lucro desfazendo-se dele; sendo que ele retorna, juntamente com seu próprio lucro e com o lucro do preço total do gado, no preço da lã, do leite e de novas cabeças. Também o valor total das sementes é capital fixo. Embora esse capital circule continuamente entre o solo e o celeiro, essas sementes nunca mudam de proprietário, e por isso não se pode dizer adequadamente que constituam capital circulante. O agricultor aufere lucro das sementes, não vendendo-as, mas multiplicando-as.

O capital geral de um país ou de uma sociedade é o mesmo que a soma do capital de todos seus habitantes ou membros, e por isso se divide naturalmente nas mesmas três partes, e cada uma das quais tem uma função diferente.

A primeira é a parte reservada para o consumo imediato da sociedade, sendo que a característica dessa parte consiste em não gerar renda nem lucro. Consiste no capital em alimentos, roupas, mobílias domésticas etc. que foram comprados pelos seus consumidores mas ainda não estão totalmente consumidos. Também o capital total em casas para moradia, existente em um determinado momento do país, faz parte desta primeira porção. O capital investido em uma casa, se esta se destina à moradia do proprietário, deixa a partir deste momento de ser capital, ou seja, deixa de proporcionar renda ao dono. Uma moradia como tal não traz renda alguma a quem mora nela; embora sem dúvida ela seja extremamente útil ao morador, é útil da mesma forma que lhe são a roupa e a mobília doméstica, as quais, porém, fazem parte de sua despesa, e não de sua renda. Se a casa for alugada a um inquilino para efeito de renda, já que a própria casa nada pode produzir, o inquilino sempre deverá pagar ao proprietário o aluguel, tirando-o de alguma outra renda, a qual o inquilino auferirá do trabalho, do capital ou da terra. Embora, portanto, uma casa possa proporcionar renda a seu proprietário, e conseqüentemente tenha para ele a função de capital, não gera renda alguma para o público, nem pode ter a função de capital para este, sendo que uma casa jamais poderá aumentar, no mínimo que seja, a renda da sociedade como tal. Da mesma forma, as roupas e peças de mobília às vezes geram renda, cumprindo assim a função de capital para determinadas pessoas. Em países em que costuma haver baile de máscaras, é uma ocupação alugar máscaras e roupas para uma noite. Com freqüência, os tapeceiros alugam peças de mobília por mês ou por ano. Os donos de casas funerárias alugam por dia ou por semana os equipamentos para enterros. Muitas pessoas alugam casas mobiliadas, recebendo uma renda não somente pelo uso da casa, mas também pelo uso da mobília. Todavia, a renda conseguida deve sempre ser, em última análise, obtida de alguma outra fonte de renda. De todas as partes do capital, seja de um indivíduo seja de uma sociedade, reservadas para o consumo imediato, a que consiste em casas é a que leva mais tempo para ser consumida. Um capital em roupas pode durar vários anos, mas um estoque de mobília pode

durar meio século ou até um século inteiro; e um capital em casas, bem construídas e bem cuidadas, pode durar muitos séculos. Embora, porém, leve mais tempo para consumi-las totalmente, durante todo este período elas continuam constituindo um estoque real reservado para o consumo imediato, tanto quanto as roupas e a mobília doméstica.

A segunda parte na qual se divide o capital geral da sociedade é o capital fixo, cuja característica consiste em proporcionar renda ou lucro, sem circular ou mudar de proprietário. Ela consiste sobretudo nos quatro itens seguintes:

Primeiro, todas as máquinas úteis e instrumentos que facilitam e abreviam o trabalho.

Segundo, todas as construções que constituem meios de renda, não somente para seu proprietário, que as aluga para renda, mas também para a pessoa que as ocupa e paga o aluguel: tais são, entre outras, as lojas, depósitos, casas comerciais, sedes de propriedade rural com todas as suas construções necessárias; além disso, estábulos, celeiros etc. Diferem muito das casas para moradia. São uma espécie de instrumento de trabalho, podendo portanto ser classificadas pelo mesmo critério.

Terceiro, as melhorias ou benfeitorias da terra, ou seja, o que se investiu rentavelmente em roçar, limpar, drenar, cercar, adubar e colocá-la nas condições mais adequadas para amanho e cultura. Uma propriedade assim aprimorada pode com todo o direito ser considerada sob a mesma luz que as máquinas úteis que facilitam e abreviam o trabalho, e mediante as quais um capital circulante igual pode proporcionar uma renda muito maior a quem o emprega. Uma propriedade dotada dessas melhorias é tão vantajosa como a mais durável de qualquer dessas máquinas, e freqüentemente não requer outros reparos senão a mais rentável aplicação de capital do arrendatário empregado no cultivo dessa terra.

Em quarto lugar, as habilidades úteis adquiridas por todos os habitantes ou membros da sociedade. A aquisição dessas habilidades para a manutenção de quem as adquiriu durante o período de sua formação, estudo ou aprendizagem, sempre custa uma despesa real, que constitui um capital fixo e como que encarnado na sua pessoa. Assim como essas habilidades fazem parte da fortuna da pessoa, da mesma forma fazem parte da sociedade à qual ela pertence. A destreza de um trabalhador pode ser enquadrada na mesma categoria que uma máquina ou instrumento de trabalho que facilita e abrevia o trabalho e que, embora custe certa despesa, compensa essa despesa com lucro.

A terceira e última das três partes em que naturalmente se divide o capital geral da sociedade é o capital circulante, cuja característica consiste em proporcionar renda somente circulando ou mudando de donos. Também essa porção divide-se em quatro partes:

Primeiro, o dinheiro, por meio do qual se faz a circulação das outras três, e a distribuição aos respectivos consumidores;

Segundo, o estoque de provisões em poder do açougueiro, do cria-

dor de gado, do arrendatário, do comerciante de cereal, do fabricante de cerveja etc., e de cuja venda eles esperam auferir um lucro;

Terceiro, os materiais, quer em estado totalmente bruto quer mais ou menos manufaturados, para fabricação de tecidos, mobílias e construções, que ainda não se inserem em nenhum desses três tipos mas que permanecem nas mãos dos cultivadores, dos manufatureiros e dos merceeiros, negociantes de fazendas, madeireiros, e marceneiros, dos fabricantes de tijolos etc.

Quarto e último, do trabalho acabado, mas que ainda está nas mãos do comerciante ou do manufator, e que ainda não foi vendido ou distribuído aos respectivos consumidores, tal como o produto acabado que freqüentemente encontramos pronto nas lojas do ferreiro, do marceneiro, do ourives, do joalheiro, do comerciante de porcelana etc. No caso, o capital circulante consiste nos suprimentos, nos materiais e nos produtos acabados de todos os tipos, que estão nas mãos de seus respectivos negociantes e no dinheiro necessário para fazê-los circular e distribuí-los aos que os utilizarão ou consumirão.

Dessas quatro partes, três — os suprimentos, os materiais e o produto acabado — são, anualmente ou em período mais curto, regularmente retiradas do capital circulante, sendo incorporadas ao capital fixo ou ao capital reservado para consumo imediato.

Todo capital fixo deriva originalmente de um capital circulante, devendo ser continuamente mantido por ele. Todas as máquinas e instrumentos de trabalho úteis derivam originalmente de um capital circulante, que fornece os materiais dos quais são feitos, bem como a manutenção dos trabalhadores que os fabricam. Além disso, requerem um capital da mesma espécie para mantê-los constantemente em bom estado.

Nenhum capital fixo pode proporcionar renda a não ser através de um capital circulante. As máquinas e instrumentos mais úteis de trabalho não produzirão nada sem o capital circulante que assegure os materiais nos quais são usados e a manutenção dos empregados. A terra, mesmo que devidamente preparada, não proporcionará nenhuma renda sem um capital circulante, que mantenha os trabalhadores que a cultivam e colhem os produtos.

O único objetivo e finalidade, tanto do capital fixo como do circulante, consiste em manter e aumentar o capital que pode ser reservado para o consumo imediato. É esse capital que alimenta, veste e dá moradia à população. A riqueza ou pobreza da população depende do suprimento abundante ou escasso que esses dois tipos de capital têm condições de garantir ao capital reservado para o consumo imediato.

Uma vez que uma parte tão grande do capital circulante é continuamente retirada dele para ser incorporada aos dois outros setores do capital geral da sociedade, é preciso reabastecer continuamente esse capital circulante, sob pena de logo deixar ele de existir. Essas fontes de abastecimento são sobretudo três: a produção da terra, das minas e da pesca. Estas três fontes asseguram suprimentos e materiais con-

tínuos, dos quais uma parte é depois transformada em produto acabado, e através dos quais são repostos os suprimentos, os materiais e o produto acabado continuamente retirados do capital circulante. Das minas extrai-se também o necessário para manter e aumentar aquela parte do capital circulante que consiste em dinheiro. Com efeito, embora, no curso normal da economia, o dinheiro não seja, como as outras três partes, necessariamente retirado do capital circulante para ser incorporado aos dois outros setores do capital geral da sociedade, também ele, como todas as outras coisas, acaba desgastando-se necessariamente, e às vezes se perde ou tem que ser exportado — motivo pelo qual também esta parte do capital circulante precisa ser continuamente reabastecida com novos suprimentos, embora, sem dúvida, muito menores.

As terras, as minas e a pesca requerem tanto um capital fixo como um capital circulante para explorá-las; sendo que a sua produção repõe com lucro não somente esses dois tipos de capital, mas todos os demais existentes na sociedade. Assim, o arrendatário repõe anualmente ao manufator os mantimentos que este consumiu e os materiais que ele processou no ano anterior; e o manufator repõe ao arrendatário o produto acabado que este gastou no mesmo período. Este é o intercâmbio real anualmente efetuado entre essas duas categorias de pessoa, embora seja raro acontecer que o produto natural bruto do agricultor e o produto manufaturado do manufator sejam trocados diretamente um pelo outro, já que muito raramente acontece que o agricultor venda seus cereais e seu gado, seu fio de linha e sua lã exatamente à mesma pessoa da qual compra os tecidos, a mobília e os instrumentos de que necessita. Ele vende sua produção bruta por dinheiro, com o qual pode então comprar, onde for possível, os produtos manufaturados de que carece. A terra até repõe, ao menos em parte, os capitais com os quais são exploradas a pesca e as minas. É a produção da terra que tira o peixe das águas; e é a produção da superfície da terra que extrai os minerais de suas entranhas.

A produção da terra, das minas e da pesca, quando sua fertilidade natural for igual, é proporcional à extensão e à aplicação adequada dos capitais nelas empregados. Quando os capitais são iguais e sua aplicação também é igual, a produção das três é proporcional à sua fertilidade natural.

Em todos os países onde houver uma segurança razoável, toda pessoa de bom senso procurará empregar todo o capital sob seu controle, para desfrutá-lo atualmente ou para auferir dele um lucro no futuro. Se for empregado para uma satisfação imediata, temos um capital reservado para o consumo imediato. Se o empregar em função de um lucro futuro, este capital deverá proporcionar o referido lucro permanecendo com o dono ou procurando outras mãos. No primeiro caso será um capital fixo, no segundo, um capital circulante. Num país onde houver tolerável segurança, insensata seria a pessoa que não empregasse todo o capital sob seu controle — quer se trate de capital de

sua propriedade ou de capital emprestado de terceiros — de uma das três maneiras assinaladas.

Com efeito, nesses países desafortunados, onde as pessoas estão continuamente expostas à violência de seus superiores, estas muitas vezes escondem grande parte de seu capital, a fim de tê-lo sempre à mão para levá-lo a algum lugar seguro, em caso de serem ameaçadas por algum desses infortúnios aos quais se sentem continuamente expostas. Pelo que se conta, essa é uma situação que costuma ocorrer na Turquia, no Industão e, como acredito, na maior parte dos países da Ásia. Parece também ter sido uma prática comum entre os nossos antepassados, durante a época de violência dos governos feudais. Naquela época, considerava-se um tesouro descoberto e ainda sem dono como uma parte relevante da renda dos maiores soberanos da Europa. Consistia em tesouros escondidos na terra e em relação aos quais ninguém podia alegar direitos. Naquela época, dava-se tanta importância a esses tesouros, que se considerava pertencerem sempre ao soberano, não cabendo direito nem a quem os descobrisse nem ao seu proprietário, a não ser que na escritura constasse uma cláusula expressa que garantisse a este último tal direito. Colocavam-se esses tesouros em pé de igualdade com as minas de ouro e prata, as quais, salvo em casos de uma cláusula expressa na escritura, nunca se supunha pertencer à concessão geral das terras — embora as minas de chumbo, cobre, estanho e carvão o estivessem, por serem coisas de menor valor.

CAPÍTULO II

O Dinheiro Considerado Como um Setor Específico do Capital Geral da Sociedade, ou seja, a Despesa da Manutenção do Capital Nacional

No Livro Primeiro, mostrei que o preço da maior parte das mercadorias se decompõe em três elementos, sendo que o primeiro paga os salários do trabalho, o segundo paga os lucros do capital e o terceiro paga a renda da terra utilizada para produzi-las e colocá-las no mercado. Mostrei, outrossim, que há algumas mercadorias cujo preço se compõe somente de dois elementos, os salários de mão-de-obra e os lucros do capital; e algumas pouquíssimas, nas quais consiste apenas em um, os salários da mão-de-obra. Finalmente, mostrei que o preço de cada mercadoria necessariamente se compõe de um ou outro desses elementos, ou dos três simultaneamente, sendo que a parte que não vai para a renda da terra nem para os salários necessariamente constitui lucro para alguém.

Observei que, sendo isso o que acontece com respeito a cada mercadoria considerada isoladamente, deve ocorrer o mesmo em relação a todas as mercadorias que compõem a produção anual total da terra e da mão-de-obra de cada país, considerada no conjunto. O preço total do valor de troca dessa produção anual deve decompor-se nessas mesmas três partes, sendo distribuído entre os diversos habitantes do país como salários de seu trabalho, como lucro de seu capital ou como renda de sua terra.

Mas, embora o valor total da produção anual da terra e do trabalho de cada país esteja assim dividido entre os diversos habitantes e constitua uma renda para eles, assim como na renda de uma propriedade privada distinguimos entre a renda bruta da terra e a renda líquida da terra, da mesma forma ocorre com a renda de todos os habitantes de um país.

A renda bruta da terra de uma propriedade privada engloba tudo o que é pago pelo arrendatário; a renda líquida da terra, o que resta

para o proprietário da terra, após deduzir as despesas administrativas, os reparos e todos os demais encargos necessários: ou seja, aquilo que, sem prejudicar a sua propriedade, ele pode incorporar ao seu capital reservado para o consumo imediato, ou gastar em sua mesa, em seus pertences, nos acessórios de sua casa e sua mobília, em seus divertimentos e lazeres particulares. Sua riqueza real é proporcional não à sua renda bruta, mas à sua renda líquida da terra.

A renda bruta de todos os habitantes de um grande país compreende a produção anual total de sua terra e de seu trabalho; a renda líquida engloba o que lhes resta livre, após deduzir a despesa necessária à manutenção: primeiro, seu capital fixo; segundo, seu capital circulante; ou seja, aquilo que, sem interferir em seu capital, conseguem incorporar a seu capital reservado para consumo imediato, ou gastar em sua subsistência, em suas comodidades e divertimentos. Também aqui, sua riqueza real está em proporção à sua renda líquida, e não à sua renda bruta.

É evidente que o total de despesas necessárias para manter o capital fixo deve ser excluído da renda líquida da sociedade. Jamais podem fazer parte dessa renda líquida os materiais necessários para suas máquinas úteis e seus instrumentos de trabalho, suas construções etc., nem o produto do trabalho necessário para processar esses materiais. O preço dessa mão-de-obra pode fazer parte da renda líquida, já que os trabalhadores assim empregados podem incorporar o valor total de seus salários em seu capital reservado para o consumo imediato. Mas em outros tipos de trabalho, tanto seu preço como seu produto vão para esse capital: o preço, para o capital dos trabalhadores, e o produto, para o capital de outras pessoas, cuja manutenção, comodidades e divertimentos são aumentados pelo trabalho desses empregados.

O propósito do capital fixo é aumentar as forças produtivas do trabalho, ou possibilitar que o mesmo número de trabalhadores execute uma quantidade muito maior de trabalho. Em uma propriedade em que todas as construções necessárias, cercas, escoadouros, comunicações etc. estão na mais perfeita ordem, o mesmo número de trabalhadores e o mesmo número de cabeças de gado utilizadas na agricultura darão uma produção muito maior do que em uma propriedade da mesma extensão e com solo da mesma qualidade, destituída dessas benfeitorias. Nas manufaturas, o mesmo número de trabalhadores, utilizando as melhores máquinas, processarão uma quantidade muito maior de bens do que se os instrumentos de trabalho forem menos perfeitos. A despesa adequadamente investida em um capital fixo de qualquer espécie sempre é reembolsada com grande lucro, e acrescenta à produção anual um valor muito superior àquele representado pela manutenção dessas melhorias. Essa manutenção, porém, ainda exige certa porção dessa produção. Certa quantidade de materiais, e o trabalho de certo número de operários, os quais poderiam ter sido empregados imediatamente para aumentar o alimento, a roupa e moradia, a subsistência e os artigos úteis à sociedade, são dessa forma desviados para outro em-

prego, sem dúvida altamente vantajoso, mas diferente daquele. É por essa razão que se considera sempre como vantajosas para toda a sociedade todas essas melhorias mecânicas que possibilitam ao mesmo número de operários executar com máquinas mais baratas e mais simples uma quantidade de trabalho igual à que se costumava executar antes. Certa quantidade de materiais e o trabalho de certo número de operários, que antes eram empregados para manter máquinas mais complexas e mais caras, podem ser aplicados depois para aumentar a quantidade de trabalho que somente essas ou outras máquinas podem produzir. O empresário de alguma grande manufatura, que emprega uma quantia de mil por ano para manter sua maquinaria, se puder reduzir essa despesa a quinhentos, naturalmente empregará os outros quinhentos para comprar uma quantidade adicional de materiais a serem processados por um número maior de operários. Portanto, a quantidade de trabalho que somente suas máquinas foram capazes de executar, será naturalmente aumentada, e com isso aumentarão todas as vantagens e conveniências que a sociedade pode auferir desse trabalho.

A despesa necessária para manter o capital fixo em um grande país pode com muita propriedade ser comparada à despesa necessária para reparos em uma propriedade privada. A despesa dos reparos pode muitas vezes ser necessária para manter a produção da propriedade, e conseqüentemente tanto a renda bruta da terra como a renda líquida do dono da terra. Se, porém, essa despesa puder ser diminuída mediante uma administração mais adequada, sem acarretar nenhuma redução da produção, a renda bruta da terra permanece no mínimo igual ao que era antes, e a renda líquida da terra necessariamente aumentará.

Embora a despesa total de manutenção do capital fixo necessariamente deva ser excluída da renda líquida da sociedade, não acontece o mesmo com a despesa necessária para manter o capital circulante. Dos quatro elementos que compõem esse capital — o dinheiro, os suprimentos, os materiais, o produto acabado — os três últimos, como já observei, são normalmente retirados do capital circulante e incorporados ao capital fixo da sociedade ou a seu capital reservado para o consumo imediato. Toda porção desses bens de consumo, que não for empregada na manutenção do capital circulante, vai para o capital da sociedade, constituindo uma parte da renda líquida desta. Portanto, a manutenção desses três componentes do capital circulante não retira da renda líquida da sociedade nenhuma porção da produção anual, além do que é necessário para manter o capital fixo.

Sob esse aspecto, o capital circulante de uma sociedade é diferente do de um indivíduo. Em se tratando do capital circulante de um indivíduo, está totalmente excluída a possibilidade dele fazer parte da sua renda líquida, a qual deve consistir unicamente no lucro auferido pelo indivíduo. Embora o capital circulante de cada indivíduo constitua uma parte do capital circulante da sociedade à qual pertence, nem por isso está totalmente excluído que possa fazer parte também da renda líquida da sociedade. Embora de forma alguma seja necessário incor-

porar todos os bens existentes na loja de um comerciante ao seu próprio capital reservado para consumo imediato, podem ser incorporados ao capital de outras pessoas, as quais, com uma renda auferida de outros fundos, podem regularmente repor ao comerciante o valor dos bens, juntamente com o lucro, sem gerar nenhuma diminuição de seu capital ou do delas.

O dinheiro, portanto, é o único componente do capital circulante de uma sociedade, cuja manutenção pode acarretar alguma diminuição na renda líquida da mesma.

O capital fixo, e aquela parte do capital circulante que consiste em dinheiro, assemelham-se muito entre si, no que tange à maneira de afetarem a renda da sociedade.

Primeiramente: assim como aquelas máquinas e instrumentos de trabalho etc. exigem certa despesa, primeiro para serem implantadas e depois para serem mantidas — despesas essas que, embora façam parte da renda bruta da sociedade, representam deduções de sua renda líquida — da mesma forma o capital em dinheiro que circula em cada país exige necessariamente certa despesa, primeiro para ser recolhido e depois para ser mantido — despesas essas que, analogamente, embora representem uma parte da renda bruta da sociedade, representam deduções da renda líquida da mesma. Certa quantidade de materiais muito valiosos, ouro e prata, e de mão-de-obra muito rara em vez de aumentarem o capital reservado para consumo imediato, os bens necessários para a subsistência, as comodidades e os divertimentos dos indivíduos, são empregados para manter esse grande mas dispendioso instrumento de comércio, através do qual se distribuem a cada indivíduo da sociedade, na proporção adequada, os bens necessários para sua subsistência, suas comodidades e seus divertimentos.

Em segundo lugar, assim como as máquinas e instrumentos de trabalho etc. que compõem o capital fixo de um indivíduo e de uma sociedade e não fazem parte nem da renda bruta nem da renda líquida do indivíduo nem da sociedade, da mesma forma o dinheiro, através do qual toda a renda da sociedade é regularmente distribuída a cada um de seus membros, não faz parte dessa renda. A grande engrenagem da circulação é totalmente diferente dos bens que essa roda faz circular. A renda da sociedade consiste integralmente nesses bens, e não na engrenagem que os faz circular. Ao computar a renda bruta ou a renda líquida de uma sociedade, devemos sempre deduzir da circulação anual total de dinheiro e de bens o valor total do dinheiro, sendo que nem sequer um ceitil pode fazer parte da renda bruta ou da renda líquida da sociedade.

Somente a ambigüidade da linguagem pode fazer com que essa proposição pareça duvidosa ou paradoxal. Se devidamente explicada e compreendida, a proposição quase se evidencia por si mesma.

Quando falamos de determinada soma de dinheiro, às vezes não entendemos outra coisa senão as peças metálicas de que ela se compõe; e às vezes incluímos no significado alguma referência obscura aos bens

que podemos obter em troca dele, ou ao poder de compra que a posse do dinheiro nos dá. Assim, quando dizemos que o dinheiro em circulação na Inglaterra foi calculado em 18 milhões, tencionamos apenas expressar a soma ou montante de peças metálicas que alguns autores consideraram, ou antes supuseram, circular nesse país. Mas quando dizemos que um homem vale 50 ou 100 libras por ano, entendemos geralmente expressar não somente o montante de peças metálicas que lhe são pagas anualmente, mas também o valor dos bens que ele pode anualmente comprar ou consumir. Costumamos geralmente constatar qual é ou deve ser seu padrão de vida, ou a quantidade e a qualidade dos bens necessários e dos confortos que ele pode adequadamente se permitir.

Quando, ao falar de uma quantia específica de dinheiro, tencionamos expressar não somente a soma de peças metálicas de que se compõe esta quantia, mas também incluir no seu significado alguma referência indefinida aos bens que se pode obter em troca da referida soma, a riqueza ou renda que nesse caso a soma de dinheiro exprime é igual somente a um desses dois valores designados, com alguma ambigüidade, pelo mesmo termo: nesse caso, o termo dinheiro designa mais adequadamente o segundo sentido, isto é, o valor do dinheiro, do que propriamente o dinheiro em si mesmo.

Assim, se a pensão semanal de determinada pessoa for de um guinéu, ela pode, no decurso da semana, comprar com essa soma certa quantidade de coisas necessárias e de confortos, além de lazeres. Conforme essa quantidade for grande ou pequena, sua riqueza real, sua renda semanal real será grande ou pequena. Sua renda semanal certamente não é igual ao guinéu e àquilo que com o guinéu ela pode comprar, mas é igual somente a um desses dois valores iguais: mais adequadamente ao segundo do que ao primeiro, ou seja, mais adequadamente ao *valor* de um guinéu do que ao guinéu em si mesmo.

Se a pensão dessa pessoa lhe fosse paga, não em ouro, mas em um vale semanal de um guinéu, sua renda certamente não consistiria propriamente em um pedaço de papel, mas antes naquilo que a pessoa poderia comprar com isso. Um guinéu pode ser considerado como uma nota de crédito, equivalente a certa quantidade de bens necessários e de confortos que a pessoa pode emitir contra todos os comerciantes da região. A renda da pessoa a quem se paga esse guinéu não consiste propriamente numa peça de ouro, mas antes naquilo que ela pode comprar com essa moeda, ou naquilo que a pessoa pode obter em troca da moeda. Se a moeda não pudesse ser trocada por nada, como seria o caso de uma nota de crédito emitida por alguém em bancarrota, não teria mais valor do que o pedaço de papel mais inútil.

Analogamente, embora a renda semanal ou anual de todos os diversos habitantes de um país possa ser-lhes — e com freqüência é realmente — paga em dinheiro, sua riqueza real, a renda real, semanal ou anual de todos eles considerados em conjunto será sempre grande ou pequena, conforme for grande ou pequena em proporção à quantidade

de bens de consumo que todos eles têm condições de comprar com esse dinheiro. Evidentemente, a renda total de todos eles tomados em conjunto não é igual ao dinheiro e aos bens de consumo, mas somente a um desses dois valores: mais propriamente ao segundo do que ao primeiro.

Por isso, embora com freqüência expressemos a renda de uma pessoa pelas peças metálicas que lhe são pagas anualmente, isso acontece porque o montante dessas peças determina a extensão de seu poder de compra, ou de valor dos bens que ela pode permitir-se consumir anualmente. Consideramos ainda que a renda da pessoa consiste nesse poder de compra ou de consumo, e não nas peças que representam esse poder.

Mas, se isso é suficientemente evidente com respeito a um indivíduo, mais evidente ainda é no tocante a uma sociedade. O montante de peças metálicas anualmente pago a um indivíduo é muitas vezes exatamente igual à sua renda, e por isso constitui a expressão mais concisa e mais adequada do valor dessa renda. Mas o montante de peças metálicas que circula em uma sociedade nunca pode ser igual à renda de todos os seus membros. Já que o mesmo guinéu que paga a pensão semanal de uma pessoa hoje pode pagar a pensão semanal de outra pessoa amanhã, e a de uma terceira depois de amanhã, o montante de peças metálicas que circulam anualmente em qualquer país terá sempre muito menos valor do que a soma de todas as pensões em dinheiro pagas anualmente aos cidadãos. Mas, o poder de compra, ou os bens que se pode sucessivamente comprar com o total dessas pensões em dinheiro, quando são pagas sucessivamente, sempre terá exatamente o mesmo valor que o dessas pensões, como será também igual à renda das diversas pessoas às quais as pensões são pagas. Essa renda, portanto, não pode consistir nessas peças metálicas, cujo montante é tão inferior ao valor das pensões; consistirá, sim, no poder de compra, nos bens que se pode sucessivamente comprar com elas, ao circularem de mão em mão.

O dinheiro, portanto, a grande roda da circulação, o grande instrumento do comércio, como todos os outros instrumentos de comércio, embora constitua uma parte, e parte muito importante do capital, não faz parte da renda da sociedade à qual pertence; e embora as peças metálicas que compõem o dinheiro distribuam, no curso de sua circulação anual, a cada pessoa a renda que adequadamente lhe pertence, elas mesmas não fazem parte da citada renda.

Em terceiro lugar, finalmente, as máquinas e instrumentos de trabalho etc. que compõem o capital fixo, apresentam outra semelhança com a parte do capital circulante que consiste em dinheiro: assim como toda economia de despesas que se fizerem na implantação e na manutenção das citadas máquinas, desde que não sejam reduzidas as forças produtivas do trabalho, constitui uma melhoria da renda líquida da sociedade, da mesma forma, toda economia de despesas de coleta

e de manutenção da parte do capital circulante que consiste em dinheiro representa uma melhoria exatamente do mesmo tipo.

É suficientemente óbvio — e isso já foi explicado, em parte — de que modo toda a economia de despesas feita na manutenção do capital fixo significa um aumento da renda líquida da sociedade. O capital total do empresário de qualquer setor de trabalho divide-se necessariamente entre seu capital fixo e seu capital circulante. Enquanto seu capital total permanecer o mesmo, quanto menor for um dos dois capitais, tanto maior será necessariamente o outro. É o capital circulante que fornece os materiais e os salários do trabalho e movimenta a indústria. Por conseguinte, toda economia feita nas despesas de manutenção do capital fixo, que não diminua as forças produtivas do trabalho, deve necessariamente aumentar o fundo que movimenta a indústria e, conseqüentemente, a produção anual da terra e da mão-de-obra, a renda real de cada sociedade.

A substituição do dinheiro em moeda de ouro e prata por papel-moeda substitui um instrumento muito dispendioso de comércio por outro muito mais barato e às vezes igualmente adequado. A circulação do dinheiro passa a ser feita através de uma nova roda, cuja implantação e manutenção custam menos do que a antiga. De que maneira isso se faz, e de que modo essa transformação tende a aumentar ou a renda bruta ou a renda líquida da sociedade, eis um ponto não totalmente evidente, e que portanto exige explicação mais detalhada.

Há vários tipos diferentes de papel-moeda; entretanto, as notas em circulação, dos bancos e banqueiros, são o tipo mais conhecido e que parece mais adequado para essa finalidade.

Quando a população de determinado país tem tal confiança na fortuna, na probidade e na prudência de determinado banqueiro, a ponto de acreditar que ele está sempre pronto a pagar, quando solicitado, as notas promissórias de sua emissão, que lhes foram apresentadas, essas notas passam a ter a mesma aceitação que as moedas de ouro ou prata, devido à confiança que se tem de que a qualquer momento elas podem ser trocadas por dinheiro.

Suponhamos que determinado banqueiro empreste a seus clientes suas próprias notas promissórias, digamos, até ao valor de 100 mil libras. Uma vez que essas notas atendem a todos os objetivos do dinheiro, seus devedores lhe pagam os mesmos juros como se o banqueiro lhes tivesse emprestado esse montante em dinheiro. Esses juros constituem a fonte de seu ganho. Embora algumas dessas notas retornem continuamente ao banqueiro como pagamento, parte delas continua a circular por meses e anos sucessivos. Embora, portanto, ele geralmente tenha em circulação notas até ao valor de 100 mil libras, o montante de 20 mil libras em ouro e prata pode, muitas vezes, constituir a provisão suficiente para atender às demandas ocasionais. Por essa operação, portanto, 20 mil libras esterlinas em ouro e prata cumprem todas as funções que, de outra forma, poderiam ter sido cumpridas por 100 mil libras. Com as notas promissórias do banqueiro, no valor

total de 100 mil libras, é possível efetuar as mesmas trocas, podendo-se fazer circular e distribuir entre seus consumidores específicos a mesma quantidade de bens de consumo que se faria circular e se distribuiria com 100 mil libras em ouro e prata. Com isso pode-se poupar a circulação de 80 mil libras de ouro e prata no país. E se ao mesmo tempo outros bancos e banqueiros fizerem coisa semelhante, toda a circulação de bens no país pode ser efetuada com apenas 1/5 do montante de ouro e prata que de outra forma se exigiria.

Suponhamos, por exemplo, que o total da moeda circulante de determinado país, em um dado momento, seja de 1 milhão de libras esterlinas, soma esta suficiente para fazer circular o total da produção anual da terra e da mão-de-obra do respectivo país. Suponhamos também que, algum tempo depois, diversos bancos e banqueiros emitam notas promissórias, pagáveis ao portador, até ao valor de 1 milhão, mantendo em seus diversos cofres uma reserva de 200 mil libras em ouro e prata para atender a demandas ocasionais. Portanto, permaneceriam em circulação 800 mil libras em ouro e prata, e 1 milhão de notas bancárias, ou seja, um total de 1,8 milhão de libras. Mas a produção anual da terra e da mão-de-obra do país exigira antes apenas 1 milhão de libras para fazê-la circular e a distribuir a seus consumidores específicos e essa produção anual não podia ser imediatamente aumentada por aquelas operações bancárias. Portanto, depois das citadas operações bancárias, será suficiente 1 milhão pra fazer circular essa produção. Sendo exatamente os mesmos que antes os bens a serem comprados e vendidos, será suficiente a mesma quantidade de dinheiro para comprá-los e vendê-los. O canal de circulação — se me for permitido usar essa expressão — permanecerá exatamente o mesmo que antes. Supusemos que 1 milhão é suficiente para encher o canal. Tudo que, portanto, seja lançado no canal, além dessa soma, não poderá deslizar nele, vindo a transbordar. Coloca-se agora nesse canal 1,8 milhão de libras. Portanto, 800 mil libras esterlinas devem transbordar, já que esta soma está além do que pode ser empregado na circulação deste país. Todavia, embora esta soma excedente não possa ser empregada na circulação do país, ela é muito valiosa para que se possa deixá-la ociosa. Esta soma será, portanto, enviada ao exterior, à procura de uma aplicação rentável que não é possível no país. Mas não se pode enviar papel ao exterior, pois ele não será recebido em pagamentos comuns normais, devido a distância dos bancos emissores e do país no qual o pagamento pode ser cobrado por lei. Enviar-se-ão portanto ouro e prata, no montante de 800 mil libras, ao exterior e o canal da circulação interna permanecerá cheio com 1 milhão de dinheiro em papel, em lugar do 1 milhão daqueles metais que o enchiam anteriormente.

Embora essa quantidade tão grande de ouro e prata seja enviada ao exterior, não devemos imaginar que o seja de graça, ou que os proprietários dêem essa quantia de presente a outras nações. Trocá-la-ão por bens do exterior, deste ou daquele tipo, a fim de suprir o consumo de algum outro país ou do seu próprio.

Se empregarem essa remessa comprando mercadorias em um país estrangeiro, a fim de suprir o consumo de outro país, ou seja, no que se denomina comércio de transporte, qualquer lucro que aufiram será um acréscimo à renda líquida de seu próprio país. É como um novo fundo, criado para desenvolver uma nova atividade comercial; no comércio interno, as transações serão efetuadas com papel-moeda, sendo o ouro e a prata convertidos em um fundo para este novo tipo de comércio.

Se o dinheiro enviado ao exterior for empregado para comprar bens estrangeiros destinados ao consumo interno, os proprietários do dinheiro exportado poderão: primeiro, comprar bens suscetíveis de serem consumidos por pessoas ociosas que não produzem nada, tais como vinhos estrangeiros, sedas estrangeiras etc.; ou, então, poderão comprar um estoque adicional de materiais, ferramentas e provisões a fim de manter e empregar um número adicional de pessoas operosas, que reproduzem, com lucro, o valor de seu consumo anual.

Na medida em que o dinheiro exportado é utilizado da primeira forma, ele promove esbanjamento, aumenta a despesa e o consumo sem aumentar a produção ou sem criar qualquer fundo permanente para custear essa despesa, o que é, sob todos os aspectos, prejudicial à sociedade.

Na medida em que o dinheiro for empregado da segunda maneira, promove o trabalho e, embora faça aumentar o consumo da sociedade, gera um fundo permanente para custear esse consumo, já que as pessoas que consomem, no caso, reproduzem, com lucro, o valor total de seu consumo anual. A renda bruta da sociedade, a produção anual de sua terra e de sua mão-de-obra é aumentada pelo valor total que o trabalho daqueles trabalhadores acrescenta aos materiais com que eles lidam; e a renda líquida é aumentada pelo que sobra desse valor, após deduzir o que é necessário para as ferramentas e instrumentos de sua profissão.

Parece não somente provável mas quase inevitável que a maior parte do ouro e da prata que, por força das citadas operações bancárias, é enviada ao exterior, seja empregada para comprar bens estrangeiros para o consumo interno. Embora certas pessoas às vezes possam aumentar sua despesa consideravelmente apesar de não aumentar em nada sua renda, podemos estar certos de que nenhuma classe ou categoria de pessoas faz isso pois, embora os princípios da prudência comum nem sempre dirijam a conduta de cada indivíduo, sempre influenciam a conduta da maioria dos membros de cada classe ou categoria. Mas a renda das pessoas ociosas, consideradas como uma classe ou categoria, não pode ser aumentada, o mínimo que seja, por essas operações bancárias. Por isso, sua despesa em geral não pode ser muito aumentada por elas, embora a de alguns poucos indivíduos dentre eles o possa e, na realidade, às vezes o seja. Portanto, sendo a mesma ou quase a mesma que antes a procura de bens importados por parte das pessoas ociosas, é provável que uma pequena parte do dinheiro enviado ao exterior, por força das operações bancárias, destinada a comprar

bens estrangeiros para o consumo interno, seja suscetível de ser empregada para comprar artigos de consumo para a classe dos ociosos. A maior parte será naturalmente utilizada para a manutenção e dinamização do trabalho, e não para manter a ociosidade.

Ao computarmos a quantidade de trabalho que o capital circulante de uma sociedade pode empregar, devemos sempre levar em conta apenas aquelas partes do mesmo que consistem em mantimentos, materiais e serviço acabado; a outra parte, consistente em dinheiro, e que serve somente para fazer circular as três primeiras, deve sempre ser deduzida. Para movimentar a indústria, requerem-se três coisas: materiais com que trabalhar, instrumentos de trabalho e salários ou remuneração em função dos quais se executa o trabalho. O dinheiro não constitui material a ser trabalhado, nem instrumento de trabalho: e embora os salários do operário geralmente sejam pagos em dinheiro, sua renda real, como a de todas as outras pessoas, não consiste no dinheiro, mas no valor do dinheiro; não consiste nas peças metálicas, mas naquilo que com elas se pode comprar.

Evidentemente, a quantidade de trabalho que um capital pode empregar deve ser igual ao número de operários aos quais pode fornecer materiais, instrumentos e uma remuneração condigna com a natureza do serviço. O dinheiro pode ser necessário para comprar os materiais e os instrumentos do trabalho, bem como a manutenção dos trabalhadores. Mas a quantidade de trabalho que o capital total pode empregar certamente não é igual ao dinheiro que compra, aos materiais, instrumentos e salários comprados com o dinheiro; é igual somente a um ou outro desses dois valores e ao último mais adequadamente do que ao primeiro.

Quando se substitui o dinheiro em ouro e prata pelo dinheiro em papel, a quantidade de materiais, ferramentas e manutenção da mão-de-obra que o total do capital circulante pode suprir deve ser aumentada pelo valor total do ouro e prata que antes costumavam ser empregados para comprá-los. O valor total da grande roda de circulação e distribuição é acrescido aos bens que circulam e são distribuídos pelo dinheiro. Até certo ponto a operação assemelha-se à do empresário de uma grande organização de trabalho, o qual, em conseqüência de alguma melhoria ou aperfeiçoamento mecânico, elimina suas máquinas velhas e acrescenta a diferença entre o preço delas e o das máquinas novas ao seu capital circulante ao fundo através do qual compra materiais e paga salários a seus trabalhadores.

Talvez seja impossível determinar qual a proporção que o dinheiro circulante de qualquer país tem com o valor total da produção anual que é posta em circulação por esse capital. Segundo diversos autores, esta proporção tem sido calculada em 1/5, 1/10, 1/20 e 1/30 daquele valor. Mas, por pequena que seja a proporção que o dinheiro em circulação possa ter com o valor total da produção anual, já que somente uma parte e muitas vezes somente uma pequena parte dessa produção é destinada à manutenção do trabalho, o dinheiro deve sempre repre-

sentar uma porcentagem considerável em relação a essa parte. Quando, portanto, em virtude da entrada em vigor do papel-moeda, o ouro e a prata necessários para a circulação são reduzidos a talvez 1/5 da quantidade anterior, se for acrescentado o valor de apenas a maior parte dos outros 4/5 aos fundos destinados à manutenção da indústria, deve constituir um acréscimo bastante considerável à quantidade desse trabalho e, conseqüentemente, ao valor da produção anual da terra e do trabalho.

Uma operação desse tipo foi efetuada, no decorrer dos últimos 20 ou 30 anos, na Escócia, pela implantação de novas sociedades bancárias em quase todas as cidades de porte e até mesmo em algumas aldeias do interior. Os efeitos dessa operação foram exatamente os acima descritos. Os negócios do país são quase inteiramente efetuados com notas de emissão dessas sociedades bancárias, notas essas com as quais se costuma fazer compras e pagamentos de todos os tipos. A prata aparece muito raramente, a não ser como troca de uma nota bancária de 20 xelins, e o ouro ainda mais raramente. Embora a conduta dessas sociedades bancárias não tenha sido totalmente correta, exigindo até uma lei do Parlamento para regulamentá-la, é evidente, no entanto, que o país hauriu grandes benefícios dessas operações. Ouvi contar que o comércio da cidade de Glasgow duplicou em aproximadamente 15 anos, depois da implantação dos bancos; e que o comércio da Escócia mais que quadruplicou desde a implantação dos dois bancos oficiais de Edimburgo, dos quais um, denominado The Bank of Scotland, foi criado por lei do Parlamento em 1695; o outro, chamado The Royal Bank, foi criado por decreto régio de 1727. Não me é dado saber com certeza se o comércio, seja na Escócia em geral, seja na cidade de Glasgow em especial, aumentou realmente tanto, durante um período tão breve. Se o crescimento foi dessa ordem, parece-me que o efeito é muito grande para poder ser atribuído exclusivamente a essa causa. Que o comércio e a indústria da Escócia aumentaram muito durante o citado período, e que os bancos contribuíram muito para que isso ocorresse, eis um fato incontestável.

O valor do dinheiro em prata que circulava na Escócia antes da união com a Inglaterra, em 1707, e que, imediatamente depois, foi levado ao banco da Escócia, para ser recunhado, montava a £ 411 117 10 *s* e 9 *d*. Não se tem qualquer cálculo relativo à moeda de ouro; todavia, com base nos antigos relatos da casa de moeda da Escócia, presume-se que o valor do ouro cunhado anualmente superava um pouco o da prata.[149] Houve muitas pessoas, na época, que, por desconfiarem do reembolso, não levaram sua prata ao banco da Escócia, havendo também alguma moeda inglesa que não foi entregue. Por isso, o valor total do ouro e da prata que circulava na Escócia antes da união, não pode ser calculado em menos do que 1 milhão de libras esterlinas. Este parece haver sido mais ou menos o total da moeda

149 Ver o prefácio de Ruddiman a Anderson, *Diplomata Scotiae.*

circulante naquele país, pois, embora a circulação do banco da Escócia, que não tinha então nenhum concorrente, fosse considerável, ela parece ter representado apenas uma pequena parte do total. Atualmente, o total do dinheiro em circulação na Escócia não pode ser calculado em menos de 2 milhões de libras esterlinas, dos quais a parte consistente em moeda de ouro e prata muito provavelmente não chega a representar 0,5 milhão. Mas, ainda que durante esse período tenha diminuído muito o dinheiro em ouro e prata circulante na Escócia, a riqueza real e a prosperidade do país não parecem ter nada sofrido. Ao contrário, sua agricultura, sua manufatura, comércio e a produção anual da terra e da mão-de-obra obviamente aumentaram.

É sobretudo descontando letras de câmbio, isto é, adiantando dinheiro por elas antes de seu vencimento, que a maior parte dos bancos e banqueiros emitem suas notas promissórias. De qualquer soma adiantada deduzem sempre os juros de lei, até o vencimento dos títulos. O pagamento do título na data do vencimento restitui ao banco o valor do que tinha sido adiantado juntamente com o lucro completo dos juros. O banqueiro que adianta dinheiro ao comerciante, cujos títulos desconta, não ouro e prata, mas suas próprias notas promissórias, tem a vantagem de poder descontar uma soma muito maior pelo valor total de suas notas promissórias, que, ele o sabe por experiência, estão geralmente em circulação. Com isto, ele tem a possibilidade de ganhar juros líquidos sobre uma soma tanto maior.

O comércio da Escócia, que no momento não é muito grande, era ainda muito menor quando se criaram as duas primeiras sociedades bancárias mencionadas; e essas sociedades teriam feito poucos negócios, caso tivessem limitado suas operações a descontar letras de câmbio. Por isso, inventaram outro método de emissão de suas notas promissórias, permitindo as chamadas contas de caixa, isto é, liberando crédito até uma certa quantia (2 ou 3 mil libras, por exemplo) a todo indivíduo que pudesse apresentar dois avalistas de crédito inquestionável e donos de propriedades fundiárias, garantindo que todo o dinheiro adiantado pelo banco, até o montante do crédito concedido, seria reembolsado quando solicitado, juntamente com os juros de lei. Segundo acredito, créditos deste tipo costumam ser concedidos por bancos e banqueiros de todas as partes do mundo. Mas as facilidades de reembolso que as sociedades bancárias da Escócia oferecem constituem algo de peculiar a elas, pelo que sei, constituindo, talvez, a causa principal do grande comércio desses bancos e do benefício que o país tem auferido dessas operações.

Toda pessoa que tem um crédito de tal gênero, com um desses bancos, e, por exemplo, toma dele um empréstimo de 1 000 libras, pode reembolsar esta soma gradualmente em prestações, em 20 e 30 libras por vez, sendo que o banco desconta uma parte proporcional dos juros da soma total desde o dia em que cada parcela é paga, até que o pagamento do total seja reembolsado. Todos os comerciantes, portanto, e quase todos os homens de negócio, consideram convenientes

manter tais contas de caixa nos bancos, interessando-se com isso em promover o comércio desses bancos, recebendo prontamente suas notas em todos os pagamentos e encorajando todos aqueles junto aos quais exercem alguma influência a fazer outro tanto. Os bancos, quando os clientes os procuram para tomar empréstimos, geralmente adiantam-lhes o dinheiro em suas próprias notas promissórias. Com estas, por sua vez, os comerciantes pagam aos manufatores pelas mercadorias, os manufatores aos arrendatários pelos materiais e mantimentos, os arrendatários aos proprietários de terra pelo arrendamento; os donos da terra, por sua vez, pagam com elas aos comerciantes pelas comodidades e artigos de luxo, e os comerciantes as devolvem aos bancos para equilibrar suas contas de caixa ou para repor-lhes o que eventualmente tomaram de empréstimo; assim, quase todos os negócios financeiros do país são transacionados por esses títulos bancários. Daí o grande comércio dessas instituições bancárias.

Mediante essas contas de caixa, sem cometer nenhuma imprudência, cada comerciante pode efetuar um volume maior de negócios do que poderia sem elas. Se há dois comerciantes, um em Londres e outro em Edimburgo, que aplicam capitais iguais no mesmo ramo comercial, o comerciante de Edimburgo pode, sem imprudência, efetuar maior volume de negócios e empregar um contingente maior de mão-de-obra do que o de Londres. Este deverá sempre conservar consigo soma considerável de dinheiro, ou em seus próprios cofres ou nos de seu banqueiro, o qual não lhe paga juros por tal dinheiro; essa reserva de dinheiro é necessária para atender aos pedidos de pagamento que lhe vêm continuamente dos fornecedores de quem comprou bens a crédito. Suponhamos que o montante normal dessa soma seja 500 libras. O valor das mercadorias que ele manterá em seu depósito deverá ser sempre 500 libras a menos do que teria sido se ele não fosse obrigado a conservar essa soma sem aplicá-la. Suponhamos que ele geralmente venda o estoque inteiro de que dispõe — ou seja, o valor correspondente a esses bens — uma vez ao ano. Por ser obrigado a manter uma soma de dinheiro tão grande sem aplicá-la, ele é obrigado a vender em um ano 500 libras de valor em bens a menos do que poderia vender de outra forma. Seu lucro anual será menor: tanto quanto seria o lucro adicional que auferiria se pudesse vender bens no valor correspondente às 500 libras que mantém em reserva; e também o contingente de mão-de-obra à qual dará emprego será menor: tanto quanto o acréscimo que poderia empregar para preparar as mercadorias que poderia comercializar dispondo dessas 500 libras. O comerciante em Edimburgo, por outro lado, não precisa manter dinheiro não aplicado, para atender a tais demandas ocasionais de pagamento. Quando estas aparecem, ele as atende com sua conta de caixa que mantém no banco, e progressivamente repõe a soma emprestada com o dinheiro ou os títulos que entram de vendas ocasionais de suas mercadorias. Portanto, com o mesmo capital ele pode, sem imprudência, ter a qualquer momento em seu depósito uma quantidade maior de mercadorias do que o co-

merciante londrino; podendo assim auferir um lucro maior e oferecer emprego constante a um contingente maior de trabalhadores que preparam esses bens para o mercado. Daí o grande benefício que o país tem conseguido com essas operações bancárias.

Poder-se-ia pensar que a facilidade de descontar letras de câmbio oferece ao comerciante inglês uma vantagem equivalente às contas de caixa do comerciante escocês. Entretanto, cumpre lembrar que os comerciantes escoceses podem descontar suas letras de câmbio com a mesma facilidade que os ingleses, e, além disso, dispõem da vantagem adicional de suas contas de caixa.

O total de papel-moeda de qualquer tipo, que pode facilmente circular em um país, jamais pode ultrapassar o valor do ouro e prata, com o qual supre a praça ou que circularia no país (supondo-se que o comércio e seja o mesmo) se não houvesse papel-moeda. Se, por exemplo, cédulas de 20 xelins são o mais baixo papel-moeda corrente na Escócia, o total dessas notas que pode facilmente circular no país não pode ultrapassar a soma de ouro e prata que seria necessária para efetuar as trocas no valor de 20 xelins ou mais, usualmente realizadas no interior daquele país. Se em determinado momento o papel-moeda em circulação ultrapassar essa soma, o excedente, não podendo ser enviado ao exterior nem ser empregado na circulação do país, deveria retornar imediatamente aos bancos, para ser cambiado por ouro e prata. Muitas pessoas perceberiam imediatamente que têm mais papel-moeda do que o necessário para suas operações comerciais no país, e, por não poderem enviar esse dinheiro ao exterior, solicitariam imediatamente o pagamento do mesmo aos bancos. Quando esse papel-moeda supérfluo fosse convertido em ouro e prata, facilmente poderiam utilizá-lo, enviando-o ao exterior, ao passo que nenhuma utilização haveria, enquanto permanecesse em forma de papel. Portanto, haveria imediatamente uma corrida aos bancos, à procura de todo o papel supérfluo, e se estes dificultassem ou atrasassem o pagamento, a corrida seria ainda maior, devido ao alarme gerado por esta situação.

Além das despesas comuns a todo tipo de negócio — tais como despesa do aluguel de casa, salários dos empregados, funcionários, contadores etc. — as despesas específicas dos bancos englobam sobretudo dois itens: primeiro, a despesa de manter a cada momento em seus cofres, para atendimento às solicitações ocasionais de pagamento dos detentores de suas notas, uma grande soma de dinheiro, sobre a qual os bancos não ganham juros; segundo, a despesa de reabastecer esses cofres, tão logo são esvaziados pelos pedidos ocasionais de pagamento das notas ou títulos emitidos pelo banco.

Um banco que emite mais papel do que o que pode ser empregado na circulação do país, e cujo excesso continuamente retorna ao banco para pagamento, deve aumentar a quantidade de ouro e prata que conserva sempre em seus cofres, não somente em proporção a este aumento excessivo na circulação das notas, mas, em proporção muito maior, já que suas notas voltam a ele muito mais rapidamente do que

em proporção ao excesso de sua quantidade. Tal banco, portanto, deve aumentar seu primeiro item de despesa, não somente em proporção a este aumento forçado de seus negócios, mas em escala muito maior.

Além disso, os cofres desse banco, embora devam ser reabastecidos muito mais generosamente, devem também esvaziar-se com rapidez maior do que no caso de seus negócios permanecerem dentro de limites mais razoáveis, exigindo não somente uma despesa mais drástica como também mais constante e ininterrupta para reabastecer os mencionados cofres. Essa moeda, continuamente retirada em quantidades tão grandes de seus cofres, não pode ser empregada na circulação do país. Ela substitui um papel cuja quantidade ultrapassa o que a circulação comporta, ultrapassando também ela, portanto, a circulação que o país permite. Todavia, uma vez que não é possível que tal moeda permaneça ociosa, é preciso, de uma forma ou de outra, enviá-la ao exterior, a fim de encontrar aquela aplicação rentável que não encontra no país; e esta contínua exportação de ouro e prata, aumentando as dificuldades, deverá intensificar ainda mais a despesa do banco, que consiste em encontrar mais ouro e mais prata para reabastecer seus cofres, que se esvaziam com intensa rapidez. Tal banco, pois, em proporção a esse aumento forçado de seus negócios, deverá aumentar o segundo item de sua despesa ainda mais do que o primeiro.

Suponhamos que o total de papel de determinado banco, que a circulação do país pode com facilidade absorver e empregar, represente exatamente 40 mil libras; e que para atender aos pedidos ocasionais de pagamentos, o banco seja obrigado a manter constantemente em seus cofres 10 mil libras em ouro e prata. Se este banco tentar fazer circular 44 mil libras, as 4 mil libras que ultrapassam o que a circulação pode facilmente absorver e empregar voltarão ao banco quase com a mesma rapidez com que são emitidas. Portanto, para atender aos pedidos ocasionais de pagamentos, o banco deve manter constantemente, em seus cofres, não apenas 11 mil libras mas 14 mil. Com isto, não ganhará nada pois não receberá juros sobre as 4 mil libras que ultrapassam a capacidade de circulação; além disso, perderá toda a despesa de recolher continuamente 4 mil libras em ouro e prata, que sem cessar saem de seus cofres com a mesma rapidez com que entraram.

Se cada sociedade bancária tivesse sempre compreendido e atendido a seu próprio interesse específico, nunca poderia ter ocorrido um excesso de papel-moeda em circulação. Todavia, nem sempre todos os bancos compreenderam ou atenderam a seu próprio interesse, ocorrendo com freqüência uma saturação de papel-moeda em circulação.

Ao emitir uma quantidade excessiva de papel-moeda, cujo excesso voltava continuamente ao banco para ser cambiado por ouro e prata, o Banco da Inglaterra, durante muitos anos, foi obrigado a cunhar ouro até o montante entre 800 mil e 1 milhão de libras por ano; em média, portanto, aproximadamente 850 mil libras por ano. Devido a esta grande cunhagem de dinheiro (em conseqüência do estado de desgaste e desvalorização em que caíra o ouro há alguns anos), o banco

muitas vezes foi obrigado a comprar ouro em lingotes ao alto preço de 4 libras por onça, as quais logo emitiu em forma de moeda a £ 3 17 *s* 10 1/2 *d* por onça, perdendo, desta forma, entre 2 e 2,5% na cunhagem de montante tão elevado. Portanto, embora o banco não pagasse senhoriagem, embora o Governo estivesse praticamente às expensas da cunhagem, essa liberalidade do Governo não impediu totalmente a despesa do banco.

Os bancos escoceses, em conseqüência de um excesso do mesmo tipo, foram todos obrigados constantemente a empregar agentes em Londres para recolher dinheiro para eles, tendo com isso uma despesa que raramente era inferior a 1,5 ou 2%. Esse dinheiro era enviado por carroça à Escócia, sendo assegurado pelas transportadoras a uma despesa adicional de 3/4%, ou 15 xelins para cada 100 libras-peso. Nem sempre esses agentes conseguiam reabastecer os cofres de seus empregadores com a mesma rapidez com que estes se esvaziavam. Nesse caso, o recurso dos bancos consiste em emitir sobre os seus correspondentes em Londres letras de câmbio até ao montante que eles precisavam. Depois, quando esses correspondentes solicitavam ao banco o pagamento dessa soma, juntamente com os juros e uma comissão, alguns desses bancos, devido à situação desastrosa em que se encontravam em decorrência da emissão excessiva, às vezes não tinham outra alternativa senão emitir uma segunda série de letras de câmbio, para o mesmo ou para outros correspondentes londrinos; e a mesma soma, ou melhor, letras correspondentes à mesma soma, dessa forma às vezes faziam mais que duas ou três viagens, sendo que o banco devedor sempre pagava os juros e a comissão sobre o valor total da soma acumulada. Mesmo os bancos escoceses que nunca se distinguiram por imprudência extrema, viram-se às vezes obrigados a lançar mão desse recurso altamente prejudicial.

A moeda de ouro, que era paga pelo Banco da Inglaterra ou pelos bancos escoceses em troca daquela parte de papel-moeda que ultrapassava o montante que podia circular no país, pelo fato de também ele ultrapassar o que a circulação do país comportava, às vezes era enviado ao exterior em forma de moeda, às vezes era fundido e enviado ao exterior sob a forma de lingotes e, às vezes, fundido e vendido ao Banco da Inglaterra ao alto preço de 4 libras a onça. Somente as peças mais novas, mais pesadas e melhores eram cuidadosamente recolhidas, sendo enviadas ao exterior ou fundidas. No próprio país, e enquanto permaneciam na forma de moeda, essas peças pesadas não tinham mais valor que as moedas leves; valiam, porém, mais que elas, quando eram enviadas ao exterior ou quando, fundidas em lingotes, permaneciam no país. O Banco da Inglaterra, apesar da grande cunhagem anual que fazia, constatou, com surpresa, que todo ano havia a mesma escassez de moedas que no ano anterior, e que, a despeito da grande quantidade de moedas boas e novas emitidas anualmente pelo Banco, o estado da moeda, ao invés de melhorar, tornava-se pior de ano para ano. Cada ano via-se na necessidade de cunhar quase a mesma quan-

tidade de ouro do ano anterior, e devido ao aumento contínuo do preço do ouro em lingote, decorrência do incessante uso e desgaste das moedas, a cada ano tornava-se maior a despesa dessa grande cunhagem anual. Cumpre observar que o Banco da Inglaterra, ao suprir seus próprios cofres com moeda, é indiretamente obrigado a suprir o reino todo, para o qual as moedas continuamente fluem desses cofres, de múltiplas maneiras. Por isso, todo dinheiro em moeda que era necessário para manter essa circulação excessiva de papel-moeda inglês e escocês, todos os vazios que essa circulação excessiva gerava nas reservas de moeda do reino, o Banco da Inglaterra era obrigado a supri-los. Sem dúvida, os bancos escoceses, todos eles, pagaram muito caro por sua própria imprudência e falta de atenção. O Banco da Inglaterra, porém, pagou muito caro, não somente pela própria imprudência, mas também pela imprudência muito maior de quase todos os bancos escoceses.

O comércio excessivo de certos planejadores ousados, tanto na Inglaterra como na Escócia, foi a causa original desse excesso de circulação de papel-moeda.

O que um banco pode adequadamente adiantar a um comerciante ou a um empresário de qualquer tipo não é o capital total com o qual ele comercializa, nem mesmo uma parte considerável do mesmo, mas somente aquela parte do capital que o tomador, de outra forma, teria que conservar consigo sem aplicá-la, ou seja, em dinheiro vivo, para atender a pedidos ocasionais. Se o papel-moeda que o banco empresta nunca ultrapassar este valor, nunca poderá superar o valor do ouro e da prata que necessariamente circularia no país se não houvesse papel-moeda, jamais poderá exceder a quantidade que a circulação do país pode com facilidade absorver e empregar.

Quando um banco desconta para um comerciante uma letra de câmbio real emitida por um credor real sobre um devedor real, e que, na data do vencimento, é realmente paga pelo devedor, o banco somente adianta ao comerciante uma parte do valor que, de outra forma, seria obrigado a manter consigo, sem empregá-la, em forma de dinheiro vivo, para atender aos pagamentos solicitados. O pagamento do título, na data do vencimento, repõe ao banco o valor que ele adiantara, juntamente com os juros. Os cofres do banco, na medida em que seus negócios se limitam a tais clientes, assemelham-se a um reservatório d'água, do qual, embora continuamente saia uma torrente, uma outra torrente continuamente entra, perfeitamente igual à que sai, de modo que, sem outra atenção ou cuidado, o reservatório mantém sempre um nível igual ou quase igual. Pouca ou nenhuma despesa pode ser necessária para reabastecer os cofres de tal banco.

Um comerciante, mesmo sem ter um comércio excessivo, muitas vezes pode ter necessidade de uma soma em dinheiro vivo, mesmo que não tenha título algum para descontar. Quando um banco, além de descontar seus títulos, lhe adianta em tais ocasiões essas somas em sua conta de caixa, aceitando reembolso parcelado na medida em que

o comerciante recebe da venda de suas mercadorias, com as mesmas facilidades oferecidas pelos bancos da Escócia, dispensa-o inteiramente da necessidade de ele conservar consigo qualquer parte de seu capital não aplicado em forma de dinheiro vivo para atender aos pedidos ocasionais. Quando tais pedidos realmente vencem, o comerciante pode atendê-los suficientemente com sua conta de caixa. O banco, porém, ao negociar com tais clientes, deve observar com grande cuidado se no decurso de um breve período (por exemplo, 4, 5, 6 ou 8 meses) a soma dos reembolsos que ele costuma receber dos clientes é ou não exatamente igual à soma dos adiantamentos que costuma conceder a esses tomadores. Se, nesses breves períodos, a soma dos reembolsos feitos por certos clientes na maioria dos casos é igual à soma dos adiantamentos concedidos, pode o banco tranqüilamente continuar a negociar com eles. Embora a torrente que nesse caso sai constantemente de seus cofres seja muito grande, a torrente que entra continuamente neles deve ser pelo menos igualmente grande, de maneira que, sem outros cuidados ou cautelas, é provável que esses cofres sempre estarão plena ou quase plenamente cheios, e dificilmente ocorrerá a necessidade de uma despesa extraordinária para reabastecê-los. Se, ao contrário, a soma dos reembolsos de certos outros clientes costuma com muita freqüência ficar muito abaixo dos adiantamentos a eles concedidos, o banco não poderá com segurança continuar a negociar com tais tomadores, pelo menos enquanto continuarem a agir dessa forma. A torrente que neste caso continuamente jorra de seus cofres será muito maior do que a torrente que constantemente entra, de maneira que esses cofres cedo estarão totalmente esgotados, a menos que sejam reabastecidos por algum esforço de despesa grande e contínua.

Em razão disto, as sociedades bancárias da Escócia durante muito tempo tiveram muito cuidado em exigir reembolsos freqüentes e regulares de seus tomadores, recusando-se a negociar com qualquer pessoa por maior que fosse sua fortuna e por melhor que fosse seu crédito, que não efetuasse com eles o que chamavam de operações freqüentes e regulares. Esta atenção, além de poupar quase totalmente a despesa extraordinária para reabastecer seus cofres, lhes assegurou duas outras vantagens consideráveis.

Em primeiro lugar, esse cuidado lhes possibilitou fazer um julgamento razoável sobre a condição boa ou má de seus devedores, sem terem de que procurar outra prova senão a fornecida pelos seus livros contábeis, já que na maioria dos casos as pessoas são regulares ou irregulares em seus reembolsos, conforme sua situação financeira ascendente ou descendente. Um particular que empresta seu dinheiro talvez a 6 ou 12 devedores pode, pessoalmente ou através de seus agentes, observar e investigar constante e cuidadosamente a conduta e a situação de cada um deles. Mas um banco, que empresta dinheiro talvez a quinhentas pessoas diferentes e cuja atenção é continuamente ocupada por assuntos de natureza muito diferente, não poderá ter informações regulares sobre a conduta e a situação financeira da maior

parte de seus devedores, além do controle resultante de sua própria contabilidade. Exigindo reembolsos freqüentes e regulares de seus tomadores, os bancos da Escócia provavelmente tiveram em vista essa vantagem.

Em segundo lugar, usando desse cuidado os bancos se garantiram contra a possibilidade de emitir mais papel-moeda do que o quanto podia facilmente absorver e comportar a circulação no país. Quando observavam que, dentro de curtos períodos de tempo, os reembolsos dos clientes na maioria dos casos eram perfeitamente iguais aos empréstimos que iam fazer-lhes, podiam ter a certeza de que o papel-moeda que lhes haviam adiantado nunca excedia a reserva de ouro e prata que, de outra forma, teriam sido obrigados a manter para atender aos pagamentos ocasionais; e que, conseqüentemente, o papel-moeda que circulava desta forma nunca tinha excedido a quantidade de ouro e prata que teria circulado no país, na hipótese de não haver papel-moeda. A freqüência, a regularidade e as somas dos reembolsos eram suficientes para demonstrar que o montante de seus adiantamentos nunca superara aquela parte de seu capital que de outra forma teriam sido obrigados a conservar consigo não aplicada e em forma de dinheiro vivo para pagamentos ocasionais, isto é, com o propósito de manter o resto de seu capital em constante movimentação. É somente esta parte de seu capital que, dentro de curtos períodos de tempo, retoma continuamente a todo comerciante em forma de dinheiro, em moeda ou em papel, e continuamente sai dele da mesma forma. Se os adiantamentos do banco tinham comumente excedido esta parte de seu capital, o montante normal de seus reembolsos não poderia, nos limites de curtos períodos de tempo, igualar o montante normal de seus adiantamentos. A torrente que, através de suas transações, entrava continuamente nos cofres do banco, não poderia ter sido igual à torrente que, mediante essas mesmas operações, saía continuamente deles. Os adiantamentos dos títulos do banco, por excederem a quantidade de ouro e prata que, se não tivessem ocorrido tais empréstimos, teria sido obrigado a manter consigo para o atendimento dos pagamentos ocasionais, logo poderiam superar a quantidade total de ouro e prata que (supondo-se que o comércio permaneça o mesmo) teria circulado no país, se não tivesse havido papel-moeda; e conseqüentemente, o papel-moeda superaria a quantidade que a circulação do país poderia facilmente absorver e aplicar, e o excesso desse papel-moeda teria imediatamente retornado ao banco, para ser cambiado por dinheiro em ouro e prata. Esta segunda vantagem, embora igualmente real, talvez não tenha sido imediatamente bem compreendida por todos os bancos da Escócia.

Quando, em parte pela conveniência de descontar títulos, e em parte pela conveniência das contas de caixa, os comerciantes dignos de crédito de qualquer país podem ser dispensados da necessidade de manter qualquer parte de seu capital sem aplicação e em forma de dinheiro vivo para pagamentos ocasionais, não podem razoavelmente esperar mais ajuda dos bancos e banqueiros, os quais, tendo chegado

tão longe, não podem ir ainda mais além sob risco de comprometerem seus interesses e sua segurança. Um banco, se quiser salvaguardar seus próprios interesses, não pode adiantar a um comerciante toda ou mesmo a maior parte do capital circulante com o qual opera; com efeito, embora esse capital retorne constantemente ao banco em forma de dinheiro, e continuamente saia dele na mesma forma, ainda assim é excessivamente longo o tempo que decorre entre o total das saídas e o total dos retornos, e a soma de desembolsos não poderia igualar a soma de seus adiantamentos nos limitados períodos de tempo, como convém aos interesses de um banco. Muito menos o banco poderia permitir-se adiantar ao comerciante uma parte considerável de seu capital fixo: por exemplo, do capital que o empresário de uma forjaria emprega em implantar sua forja e sua oficina de fundição, seus albergues e seus depósitos, as moradias de seus trabalhadores etc., ou, então, do capital que o explorador de uma mina emprega em cavar seus poços, na instalação das máquinas para extração de água, em construir estradas e trilhos para os vagões etc.; ou então, do capital que uma pessoa que empreende a melhoria da terra emprega em roçar, drenar, cercar, adubar e arar campos baldios e não cultivados, em construir sedes de propriedades rurais com todos os acessórios exigidos, estábulos, celeiros etc. Os retornos do capital fixo, em quase todos os casos, são muito mais lentos do que os do capital circulante; e tais despesas, mesmo quando feitas com a máxima prudência e discernimento, geralmente só dão retorno ao empresário depois de muitos anos, período excessivamente longo para um banco. Sem dúvida, os comerciantes e outros empresários podem muito bem executar parte considerável de seus projetos com dinheiro emprestado. Se, porém, quiserem ser justos para com seus credores, neste caso seu capital próprio deve ser suficiente para garantir, se assim posso dizer, o capital desses credores; ou garantir que seja extremamente improvável que tais credores incorram em alguma perda, mesmo que o êxito do projeto fique bem aquém do esperado pelos planejadores. Mesmo com essa precaução, o dinheiro que é tomado em empréstimo e que supostamente só poderá ser reembolsado após decorridos vários anos, não deve ser tomado de um banco, mas deve ser emprestado, sob garantia de obrigação ou hipoteca, de pessoas particulares que se propõem a viver dos juros de seu dinheiro, por não quererem sofrer, elas mesmas, os incômodos de aplicar seu capital; e que, portanto, estão dispostas a emprestar este capital a pessoas de bom crédito com possibilidades de mantê-lo por vários anos. Com efeito, um banco que emprestasse seu dinheiro sem a despesa de papel selado, ou dos honorários advocatícios para garantir obrigações ou hipotecas, e que aceitasse reembolsos nos termos facilitados oferecidos pelos bancos escoceses, sem dúvida seria um credor muito indicado para tais comerciantes e empresários. Mas esses comerciantes e empresários seriam, certamente, devedores muito pouco indicados para tal banco.

Faz agora mais de 25 anos que o papel-moeda emitido pelas

diversas sociedades bancárias da Escócia equivalia plenamente ou era até um tanto superior àquilo que a circulação do país podia facilmente absorver e empregar. Tais bancos, portanto, deram por longo tempo toda assistência aos comerciantes e outros empresários da Escócia — o que é possível a bancos e banqueiros dar em consonância com seus próprios interesses. Haviam feito até algo mais. Haviam comercializado um pouco, arcando eles mesmos com aquela perda, ou pelo menos com aquela redução de lucro que, neste ramo específico de negócios, jamais deixa de ocorrer ao menor grau de supercomercialização. Entretanto, esses comerciantes e empresários, depois de receber tanta assistência dos bancos e banqueiros, desejavam ainda mais. Os bancos — assim pareciam pensar — poderiam ampliar seus créditos até quanto precisassem, sem incorrer em nenhuma outra despesa, afora algumas poucas resmas de papel. Queixavam-se da estreiteza de vistas e da covardia das diretorias dos bancos, que — segundo alegavam — se recusavam a ampliar seus créditos na proporção da extensão do comércio do país — entendendo, sem dúvida, por extensão do comércio do país, a ampliação de seus próprios projetos, além daquilo que eles mesmos tinham capacidade para executar, quer com seu próprio capital, quer com o que tinham de crédito para emprestar de particulares pelo costumeiro sistema de obrigações ou hipotecas. Pareciam imaginar que os bancos tinham a honrosa obrigação de suprir esta falta de dinheiro e de fornecer-lhes todo o capital que desejassem para comerciar. Os bancos, porém, tinham opinião diferente, e ao recusarem ampliar seus créditos, alguns desses comerciantes lançaram mão de um expediente que, durante algum tempo, atendeu a seus propósitos, embora acarretando uma despesa muito maior do que ocorreria se os bancos ampliassem ao máximo os créditos. Esse expediente outro não foi senão a bem conhecida prática de sacar e ressacar — recurso ao qual comerciantes menos avisados às vezes recorrem quando estão à beira da falência. A prática de levantar dinheiro desta forma era de há muito conhecida na Inglaterra, e parece ter sido muito comum no decurso da última guerra, quando os altos lucros do comércio constituíam uma grande tentação no sentido de fechar negócios em excesso. Da Inglaterra esta prática passou para a Escócia, onde, em proporção ao comércio muito limitado e devido à reduzida disponibilidade de capital no país, o sistema foi praticado com intensidade muito maior do que na Inglaterra.

A prática de sacar e ressacar é tão conhecida de todos os homens de negócio, que poderia talvez parecer supérfluo deter-se nela. Mas, já que este livro pode cair nas mãos de muitas pessoas que não são homens de negócios, e já que os efeitos dessa prática sobre o comércio bancário talvez não sejam suficientemente conhecidos pelos próprios homens de negócio, tentarei explicá-la da maneira mais clara possível.

Os hábitos comerciais implantados quando as leis bárbaras da Europa não garantiam o cumprimento das cláusulas dos contratos, e que durante o curso dos dois últimos séculos foram incorporados à legislação de todas as nações européias, têm dado privilégios tão ex-

traordinários às letras de câmbio, que se costuma adiantar dinheiro mediante o aceite dessas letras, com muito mais rapidez do que através de qualquer outro tipo de títulos ou obrigações; isto, sobretudo, quando o vencimento das letras é de apenas 2 ou 3 meses após a data da emissão. Se, no vencimento do título, o aceitante não paga no próprio ato da apresentação, a partir deste momento ele entra em falência. O título é protestado e retorna ao sacador, o qual, se não o pagar imediatamente, também entra em falência. Se, antes de chegar o título às mãos da pessoa que o apresenta ao aceitante para pagamento, tivesse passado por várias outras pessoas, que houvessem adiantado sucessivamente, um ao outro, o valor do título em dinheiro ou em mercadorias, e se essas pessoas, para atestarem que cada uma delas tinha recebido esses valores, tivessem todas endossado o título — isto é, assinado seu nome no dorso do título — cada endossador, por sua vez, assume a responsabilidade e a obrigação, perante o proprietário do título, pelo valor expresso no mesmo, e se deixar de pagar, ele também, a partir daquele momento entra em falência. Embora o sacador, o aceitante e os endossadores do título sejam todos eles pessoas de crédito duvidoso; mesmo assim o curto prazo de vencimento da letra dá certa segurança ao seu proprietário. Embora todos eles tenham muita probabilidade de entrar em falência, é casual que isto ocorra com todos dentro de um prazo tão curto. A casa está para ruir — assim raciocina um viajante exausto; a casa não resistirá por muito tempo, mas só casualmente cairá esta noite; arriscarei, portanto, dormir nela esta noite.

Suponhamos que o comerciante *A*, de Edimburgo, saca uma letra contra *B*, comerciante de Londres — letra esta com vencimento de dois meses após a data da emissão. Na realidade, o comerciante londrino *B* não deve nada a *A*, comerciante de Edimburgo; mas ele concorda em aceitar a letra de *A*, sob condição de que, antes do vencimento, ele possa ressacar contra *A*, em Edimburgo pela mesma soma e mais os juros e uma comissão, uma outra letra, letra esta que, também ela, terá vencimento dois meses após a emissão. Assim, antes de expirar os dois meses do vencimento da primeira letra, *B* ressaca esta letra contra *A*, comerciante de Edimburgo; este, novamente, antes de expirarem os dois meses do vencimento da segunda letra, emite uma segunda letra contra *B*, igualmente pagável dois meses após a data da emissão; e antes de expirarem esses dois meses deste terceiro, *B* saca outra letra contra *A* de Edimburgo, também ela com vencimento dois meses após a emissão. Essa prática, às vezes, estendeu-se não somente durante vários meses, mas até vários anos, com a letra sempre retornando a *A* em Edimburgo, com os juros e comissão acumulados de todos os títulos anteriores. Os juros eram de 5% ao ano e as comissões nunca ficavam abaixo de 0,5% em cada nova emissão. Repetindo-se esta comissão mais de seis vezes por ano, qualquer soma que *A* conseguisse levantar com este expediente necessariamente deveria custar-lhe um pouco mais de 8% ao ano, e às vezes muito mais, isto é, quando o preço da comissão subia, ou quando era obrigado a pagar

juros compostos sobre os juros e a comissão de títulos anteriores. A esta prática deu-se o nome de levantar dinheiro mediante circulação.

Em um país em que os lucros normais do capital na maioria dos projetos comerciais, supostamente oscilam entre 6 e 10%, deve ter sido uma especulação muito bem-sucedida, cujo retorno era capaz, não somente de cobrir a enorme despesa do empréstimo do dinheiro necessário para executar o projeto, mas também de garantir um bom excedente ao planejador. Muitos projetos de grande porte foram empreendidos, e executados durante vários anos, sem outro fundo a não ser o dinheiro recolhido dessa forma, com despesas tão elevadas. Sem dúvida, os comerciantes que empreendiam tais projetos tinham um visão nítida desse grande lucro em seus sonhos dourados. Ao acordarem do sonho, porém, no final dos projetos, ou mesmo antes, quando percebiam que já não tinham mais capacidade de levá-los adiante, muito raramente, segundo acredito, constatavam que o lucro sonhado correspondia à realidade.[150]

Quanto aos títulos emitidos por *A* em Edimburgo, contra *B*, em Londres, *A* regularmente os descontava dois meses antes de seu vencimento, em algum banco ou banqueiro de Edimburgo; e quanto aos títulos reemitidos por *B* em Londres contra *A* em Edimburgo, *B* também os descontava, com a mesma regularidade que *A*, no Banco da Inglaterra ou com alguns outros banqueiros em Londres. Todo o dinheiro adiantado contra a apresentação de tais letras circulantes era adiantado em Edimburgo em papel-moeda dos bancos escoceses e, em Londres, quando eram descontados no Banco da Inglaterra, no papel-moeda desse banco. Embora os títulos contra os quais esse papel-moeda era adian-

150 O método descrito no texto de forma alguma era o mais comum ou o mais dispendioso que esses aventureiros às vezes utilizavam para levantar dinheiro através da circulação. Acontecia com freqüência que *A* em Edimburgo possibilitava a *B* em Londres pagar a primeira letra de câmbio sacando, poucos dias antes do vencimento desta, uma segunda letra, com vencimento para três meses depois, contra o mesmo *B* em Londres. Essa letra, sendo pagável à sua própria ordem, *A* vendia-a em Edimburgo, em paridade de câmbio, e com esse dinheiro comprava títulos sobre Londres, pagáveis a vista à ordem de *B*, ao qual os enviava por correio. No final da última guerra, o câmbio entre Edimburgo e Londres apresentava muitas vezes uma defasagem de 3% em desfavor de Edimburgo, sendo esse o prêmio ou ágio que esses títulos a vista devem ter custado a *A*. Sendo essa transação repetida no mínimo quatro vezes por ano, e incluindo um encargo de comissão de no mínimo 0,5% em cada repetição, a transação deve ter custado a *A*, no mínimo, 14% ao ano. Em outras ocasiões, *A* possibilitava a *B* liberar a primeira letra de câmbio sacando, poucos dias antes do vencimento desta, uma segunda letra, com data de vencimento para dois meses depois, a uma terceira pessoa, *C*, por exemplo, em Londres. Essa outra letra era pagável à ordem de *B*, o qual após o aceite de *C*, a descontava em algum banco de Londres; e *A* possibilitava a *C* liquidá-la, sacando, alguns dias antes do vencimento desta, uma terceira letra, também ela com vencimento para dois meses depois, ora contra seu primeiro correspondente *B*, ora contra uma quarta ou quinta pessoa, *D* ou *E*, por exemplo. Essa terceira letra era pagável à ordem de *C*, o qual, tão logo ela fosse aceita, a descontava da mesma forma em algum banco londrino. Sendo tais operações repetidas no mínimo seis vezes por ano, e sendo a comissão sobre cada repetição no mínimo 0,5%, juntamente com os juros de lei de 5%, esse método de levantar dinheiro, da mesma forma como o descrito no texto, deve ter custado a *A* algo mais do que 8%. Todavia, pelo fato de se poupar o câmbio entre Edimburgo e Londres, esse método era pouco menos dispendioso do que o mencionado na primeira parte desta nota; nesse caso, porém, exigia-se que a pessoa tivesse bom crédito em mais de um estabelecimento em Londres, condição esta que muitos desses aventureiros não conseguiam cumprir.

tado fossem todos reembolsados, por sua vez, na data do vencimento, nunca o valor que tinha sido realmente adiantado contra a primeira letra voltava aos bancos que haviam adiantado esse dinheiro; isso porque, antes do vencimento de cada título, sempre se emitia um outro com uma quantia um pouco maior do que a letra cujo vencimento era iminente, e o desconto desta outra letra era essencialmente necessário para o pagamento daquele em vias de vencimento. Portanto, este pagamento era totalmente fictício. A torrente que uma vez saía necessariamente dos cofres dos bancos, através dessas letras de câmbio circulantes, nunca era substituída por qualquer torrente real que entrasse nos cofres.

O papel-moeda emitido para cobrir essas letras de câmbio circulantes, representava, em muitos casos, o total do fundo necessário para executar algum amplo e extenso projeto de agricultura, comércio ou manufatura; e não somente para aquela parte da soma total que, se não tivesse havido emissão de papel-moeda, o autor do projeto teria sido obrigado a conservar consigo, sem empregá-la, mantendo-a disponível para eventuais pagamentos solicitados. Por conseguinte, a maior parte deste papel-moeda ultrapassava o valor do ouro e prata que teria circulado efetivamente no país, se não tivesse ocorrido emissão de papel-moeda. Portanto, estava além daquilo que a circulação no país tinha condições de absorver e empregar com facilidade e assim voltava imediatamente aos bancos, a fim de ser trocado por ouro e prata, que se podia encontrar quando se desejasse. Era um capital que esses autores de projetos muito habilmente conseguiam tomar emprestado dos bancos, não somente sem o conhecimento ou o consentimento deliberado desses últimos, mas, durante algum tempo, talvez, até sem que os bancos sequer suspeitassem haver efetivamente adiantado este dinheiro.

Quando duas pessoas continuamente sacam e ressacam uma contra a outra, descontam seus títulos sempre no mesmo banqueiro, este imediatamente descobrirá o truque, constatando que as duas estão comerciando não com capital próprio mas com o capital que o banqueiro lhes adianta. Todavia, não é tão fácil descobrir isto quando as duas descontam seus títulos ora num banco ora em outro, e quando elas não sacam e ressacam sempre uma contra a outra, mas eventualmente alargam o círculo, englobando na operação outros autores de projetos, que acham interessante ajudar-se entre si na prática deste método de levantar dinheiro, contribuindo para que seja o mais difícil possível distinguir entre uma letra de câmbio real e uma fictícia, ou seja, entre um título emitido por um credor real contra um devedor real, e um título para o qual não havia propriamente nenhum credor real a não ser o banco que o descontou, nem nenhum devedor real a não ser o autor do projeto, que utilizava o dinheiro. E mesmo que um banco descobrisse este artifício, às vezes isso poderia acontecer quando já era muito tarde, e já havia descontado os títulos desses autores de projetos em tal quantidade que, se deixasse de descontar outros títulos, talvez pudesse levá-los todos à falência, e arruinando-os assim, talvez

se arruinasse a si próprio. Portanto, em tal situação, o banco, atendendo a seu próprio interesse e segurança, podia considerar necessário continuar a descontar tais títulos fictícios por algum tempo, empenhando-se, contudo, gradualmente, em dificultar cada vez mais o desconto deles, a fim de forçar progressivamente os responsáveis de tais projetos a recorrerem a outros bancos ou a outros métodos de levantar dinheiro, de sorte que o referido banco conseguisse sair deste círculo, o mais cedo possível. Efetivamente, as dificuldades que o Banco da Inglaterra, os principais banqueiros de Londres e mesmo os bancos mais prudentes da Escócia começaram a opor depois de certo tempo — e quando já haviam avançado demais — para descontar tais títulos fictícios, não somente alarmaram esses empresários, senão que os irritaram ao extremo. Alegavam que sua calamidade — cuja causa imediata foi, sem dúvida, essa reserva prudente e necessária por parte dos bancos — era a calamidade do país, e essa calamidade, diziam eles, devia-se à ignorância, à pusilanimidade e à má conduta dos bancos, que não davam ajuda suficientemente generosa à iniciativa daqueles que tudo faziam para embelezar, melhorar e enriquecer o país. Era dever dos bancos — pareciam pensar — continuar a conceder empréstimos, por quanto tempo e na medida que eles mesmos desejassem. Entretanto, os bancos, ao recusarem conceder mais crédito àqueles aos quais já haviam adiantado dinheiro em excesso, adotaram o único método viável para salvar seu próprio crédito ou o crédito público do país.

Em meio a esse clamor e a essa calamidade, criou-se na Escócia um novo banco, com a finalidade expressa de aliviar a calamidade do país. O propósito era generoso; mas a execução foi imprudente, sendo que talvez não se tenha compreendido bem a natureza e as causas da calamidade que era preciso remediar. Esse banco era mais liberal do que jamais o havia sido qualquer outro banco anteriormente, tanto na concessão de contas de caixa como no desconto de letras de câmbio. Quanto a estas últimas, parece ter raramente feito a distinção entre títulos reais e títulos circulantes, descontando todos indistintamente. Era princípio confesso desse banco fazer adiantamento com qualquer garantia razoável, o capital integral a ser investido em melhorias cujos retornos são os mais lentos e demorados, tais como as melhorias da terra. Chegou-se a afirmar que a principal função pública para a qual foi criado esse banco era promover tais melhorias. Pela sua liberalidade em conceder contas de caixa e em descontar letras de câmbio, sem dúvida, esse banco emitiu grandes quantidades de notas bancárias. Mas, já que a maioria dessas notas ultrapassava aquilo que a circulação no país tinha condições de absorver e empregar com facilidade, elas voltavam ao banco para serem trocadas por dinheiro em ouro e prata, com a mesma rapidez com que as notas eram emitidas. Seus cofres nunca estavam bem abastecidos. O capital deste banco, subscrito em duas ocasiões diferentes, ascendia a 160 mil libras, sendo que apenas 80% foram pagos. A soma deve ter sido paga em várias prestações. Grande parte dos proprietários, ao pagarem a primeira prestação, abri-

ram uma conta de caixa no banco; e os diretores, acreditando-se obrigados a tratar seus acionistas com a mesma liberalidade que dispensavam a todas as outras pessoas, permitiram a muitos deles tomar emprestado do banco, através de sua conta de caixa, o que elas pagaram ao banco com todas as suas prestações subseqüentes. Tais pagamentos feitos pelos acionistas, portanto, não faziam outra coisa senão repor em um cofre aquilo que, pouco antes, havia sido retirado de outro. Mas, mesmo que os cofres desse banco fossem reabastecidos sempre tão bem, sua circulação excessiva deve tê-los esvaziado mais rapidamente do que poderiam ser abastecidos por qualquer outro expediente que não fosse a prática ruinosa de sacar sobre Londres e, no vencimento da letra, pagando-a, juntamente com juros e comissão, com outra emissão contra Londres. Tendo seus cofres sido tão mal abastecidos, afirma-se que o banco foi forçado a apelar para esse recurso poucos meses depois de começar a operar. As terras dos proprietários deste banco valiam vários milhões, e, no ato de assinarem o contrato original de acionistas do banco, foram efetivamente penhoradas como aval para atender a todos os compromissos e obrigações do banco. Em virtude do vasto crédito representado por uma penhora tão grande de bens, apesar da conduta excessivamente liberal do banco, ele teve condições de operar durante mais de dois anos. Quando foi obrigado a fechar suas portas ele havia colocado em circulação cerca de 200 mil libras em notas de banco. A fim de dar sustentação à circulação dessas notas bancárias, que continuamente retornavam ao banco com a mesma rapidez com que eram emitidas, o banco continuamente sacava letras de câmbio sobre Londres, cujo número e valor estavam aumentando continuamente, sendo que, quando o banco cessou de operar, ascendiam a mais de 600 mil libras. Por conseguinte, este banco, em pouco mais de dois anos de operação, emprestou a várias e diferentes pessoas mais de 800 mil libras, a 5%. Sobre as 200 mil libras que o banco fez circular em notas bancárias, esses 5% poderiam talvez ser considerados como lucro líquido, sem qualquer outra dedução a não ser as de despesas da administração. Entretanto, sobre as mais de 600 mil libras, pelas quais o banco continuamente emitia letras de câmbio sobre Londres, ele estava pagando, em forma de juros e comissões, mais de 8%, e portanto perdendo mais de 3% sobre mais de 3/4 de todos os seus negócios.

As operações desse banco parecem ter produzido efeitos totalmente contrários aos desejados pelas pessoas que o planejaram e dirigiram. Essas pessoas parecem ter pretendido apoiar as iniciativas pioneiras como elas consideravam as que estavam sendo tomadas em diversas regiões do país; ao mesmo tempo, queriam reservar para si todas as operações bancárias, suplantar todos os outros bancos escoceses, sobretudo os estabelecidos em Edimburgo, cuja relutância em descontar letras de câmbio era motivo de escândalo. Sem dúvida, o referido banco deu algum apoio temporário àqueles planejadores, possibilitando-lhes executar seus projetos durante cerca de dois anos a

mais do que poderiam de outra forma ter agüentado. Isto, porém, não fez outra coisa senão enterrá-los em dívidas tais, que quando a ruína chegou, ela se abateu com tanto mais peso tanto sobre eles quanto sobre seus credores. Portanto, as operações desse banco, ao invés de aliviarem, agravaram a longo prazo a má situação a que esses empresários levaram a si próprios e a seu país. Teria sido muito melhor, tanto para eles como para seus credores e seu país, se a maioria deles tivesse sido obrigada a paralisar suas atividades dois anos antes do que realmente aconteceu. No entanto, o alívio temporário que o referido banco deu a esses planejadores constituiu um alívio real e permanente para os outros bancos escoceses. Com efeito, todos os que comerciavam com letras de câmbio circulantes — letras essas que os outros bancos tanto relutavam em descontar — recorriam a este novo banco, onde eram recebidos de braços abertos. Por isso, os outros bancos puderam, com grande facilidade, sair desse círculo fatal, do qual de outra forma não teriam podido evadir-se sem incorrer em perdas consideráveis e talvez até parte de seu crédito.

A longo prazo, portanto, as operações do citado banco acabaram agravando a calamidade nacional para cujo alívio ele havia sido criado; na realidade, livraram de uma grande crise precisamente aqueles bancos rivais que pretendia suplantar.

Quando o referido banco iniciou suas operações, alguns pensavam que, por mais que seus cofres se esvaziassem rapidamente, ele poderia facilmente reabastecê-los, levantando dinheiro sobre as garantias das pessoas às quais o banco havia adiantado seu dinheiro em papel. Segundo acredito, a experiência logo os convenceu de que este método de levantar dinheiro era excessivamente lento para atender a seus propósitos; e de que os cofres, que inicialmente estavam tão mal abastecidos e que se esvaziavam com tanta rapidez, não poderiam ser reabastecidos de outra forma senão pelo método danoso de sacar letras sobre Londres e, no ato do vencimento dessas letras, pagando-as por outro saque sobre o mesmo local, com juros e comissão acumulados.

Entretanto, embora através desse método o banco tivesse condições de levantar dinheiro com tanta rapidez quanto o desejava, todavia, em vez de auferir lucro, deve ter sofrido uma perda em cada operação deste gênero; de sorte que, a longo prazo, necessariamente deve ter-se arruinado como sociedade mercantil embora talvez não tão cedo como teria acontecido, recorrendo à dispendiosa prática de sacar e ressacar. Mesmo assim, o banco não poderia ganhar nada com os juros do papel que, ultrapassando aquilo que a circulação no país podia absorver e empregar, voltava ao banco, para ser trocado por ouro e prata, com a mesma rapidez com a qual era emitido, e para cujo pagamento o próprio banco era continuamente obrigado a tomar empréstimos em dinheiro. Ao contrário, toda a despesa dessa tomada de empréstimos, para empregar agentes para procurar pessoas que tivessem dinheiro para emprestar, para negociar com essas pessoas e para sacar a própria obrigação, deve ter recaído sobre o banco, representando uma perda ainda

mais evidente no equilíbrio de suas contas. O projeto de reabastecer seus cofres dessa forma pode ser comparado ao de uma pessoa que tivesse um tanque d'água do qual saísse continuamente uma torrente, sem que nele entrasse constantemente outra torrente, sendo que a pessoa se propusesse a manter a água do tanque sempre ao mesmo nível, empregando uma série de pessoas que continuamente fossem com baldes a um poço a algumas milhas de distância, a fim de trazerem água para reabastecer seu tanque.

Mas mesmo que essa operação se comprovasse não somente praticável e até rendosa para o banco como sociedade mercantil, o país não poderia auferir disto ganho algum; pelo contrário, teria sofrido uma perda muito considerável. Essa operação não poderia aumentar em nada a quantidade de dinheiro a ser emprestado. O máximo que poderia fazer seria transformar esse banco numa espécie de agência de empréstimos para todo o país. Os que desejassem tomar empréstimos deveriam solicitá-los a esse banco, ao invés de recorrer a pessoas particulares que lhes teriam emprestado o dinheiro. Mas um banco que empresta dinheiro, talvez a 500 pessoas, sobre a maioria das quais os diretores podem conhecer muito pouco, não tem probabilidade de ter mais discernimento na seleção dos devedores do que um particular que empresta dinheiro a umas poucas pessoas que conhece e em cuja conduta sóbria e moderada tem boas razões para confiar. Os devedores de tal banco, sobre cuja conduta fiz alguma referência, provavelmente seriam planejadores visionários, pelo menos a maioria desses sacadores e ressacadores de letras de câmbio circulantes, que aplicariam o dinheiro em projetos extravagantes, que, não obstante toda a ajuda que se lhes desse, jamais seriam capazes provavelmente de levar a termo, e que, mesmo que os levassem, jamais reembolsariam a despesa que tinham realmente custado, e nunca seriam capazes de conseguir um fundo suficiente para manter o contingente de mão-de-obra igual àquele que tinha sido empregado. Ao contrário, os devedores sóbrios e moderados de pessoas particulares teriam mais probabilidade de empregar o dinheiro emprestado em projetos sóbrios, proporcionais a seu capital, projetos que, embora não tão grandiosos e mirabolantes, seriam mais sólidos e rentáveis e, assim, reembolsariam com grande lucro tudo o que se investira neles e que, portanto, assegurariam um fundo capaz de manter um contingente de mão-de-obra muito maior do que a efetivamente empregada no projeto. Portanto, o sucesso de tal operação, sem aumentar em nada o capital do país, não teria feito outra coisa senão transferir grande parte do mesmo de empreendimentos prudentes e rentáveis para empreendimentos imprudentes e não lucrativos.

O célebre Sr. Law era de opinião de que a Escócia definhava por falta de dinheiro; e propunha-se a remediar essa falta de dinheiro, criando um banco de caráter particular, o qual, em sua concepção, deveria emitir papel-moeda até a soma de valor de todas as terras existentes no país. O Parlamento da Escócia não considerou aconselhável aceitar o projeto, quando Law o propôs pela primeira vez. Mas

ele foi mais tarde adotado, com algumas variações, pelo Duque de Orleans, na época, regente da França. A idéia da possibilidade de multiplicar o papel-moeda quase indefinidamente constituiu o fundamento real do que se chama o esquema Mississípi, o projeto mais extravagante tanto na área bancária quanto na especulação da bolsa que o mundo talvez já tenha conhecido. As diversas operações desse esquema são explicadas com tantos detalhes, clareza, ordem e precisão pelo Sr. Du Verney, em seu *Examination of the Political Reflections upon Commerce and Finances of Mr. Du Tot*, que não me deterei sobre o assunto. Os princípios sobre os quais se fundava o esquema são explicados pelo próprio Sr. Law, em uma exposição sobre o dinheiro e o comércio, que publicou na Escócia ao propor pela primeira vez seu projeto. As idéias maravilhosas mas visionárias apresentadas nesta e em algumas outras obras, sobre os mesmos princípios, continuam a impressionar muitas pessoas, tendo talvez contribuído, em parte, para o excesso de instituições bancárias, do qual ultimamente se tem lamentado, tanto na Escócia como em outros lugares.

O Banco da Inglaterra é o maior banco de circulação na Europa. Foi fundado em decorrência de uma lei do Parlamento, por uma carta patente do selo real, em data de 27 de julho de 1694. Naquela época, o banco emprestou ao governo a soma de 1,2 milhão de libras com uma anuidade de 100 mil libras, correspondente a 96 mil libras de juros anuais, à taxa de 8%, e a 4 mil libras anuais por despesas administrativas. Somos levados a crer que o crédito do novo governo, criado pela Revolução, deve ter sido muito baixo, já que ele foi obrigado a levantar um empréstimo a juros tão elevados.

Em 1697, permitiu-se ao banco aumentar seu capital por ações com um enxerto de £ 1 001 171 10 *s*. Seu capital por ações, portanto, ascendia então a £ 2 201 171 10 *s*. Segundo se afirma, essa injeção de capital foi para reforçar o crédito do banco junto ao público. Em 1696, os registros de contas tinham um desconto de 40,50 e 60% e as notas bancárias de 20%.[151] Durante a grande recunhagem da prata, que se realizou nessa época, o banco considerou conveniente interromper o pagamento de suas notas, o que necessariamente acarretou o descrédito das mesmas.

Em cumprimento do Decreto 7º da Rainha Ana, capítulo VII, o banco adiantou e pagou ao erário público a soma de 400 mil libras completando ao todo a soma de 1,6 milhões de libras, que tinha adiantado sobre sua anuidade inicial de 96 mil libras de juros e 4 mil libras por despesas administrativas. Em 1708, portanto, o crédito do Governo era tão bom quanto o de pessoas particulares, já que ele podia tomar empréstimos a 6% de juros, taxa legal e de mercado normal da época. Em obediência ao mesmo decreto, o banco cancelou letras do Tesouro Público no montante de £ 1 775 027 17 *s* 10 1/2 *d* a 6% de juros e ao

151 POSTLETHWAITE, James. *History of the Public Revenue*. p. 301.

mesmo tempo obteve permissão para aceitar subscrições a fim de duplicar seu capital. Em 1708, portanto, o capital do banco era de 4 402 343 libras, tendo adiantado ao Governo a soma de £ 3 375 027 17 *s* 10 1/2 *d*.

Através de uma solicitação de 15% em 1709, foi pago, e feito capital de £ 656 204 1 *s* 9 *d* e, de outra solicitação de 10% em 1710, houve outro de £ 501 448 12 *s* 11 *d*. Em conseqüência dessas duas solicitações, pois, o capital do banco ascendeu a £ 5 559 995 14 *s* 8 *d*.

Em obediência ao Decreto 3º de Jorge I, capítulo 8, o banco entregou 2 milhões de letras do Tesouro Público para serem canceladas. Nessa época, portanto, havia adiantado ao Governo £ 5 375 027 17 *s* 10 *d*. Em cumprimento ao Decreto 8º de Jorge I, capítulo 21, o banco comprou da South Sea Company capital no montante de 4 milhões de libras; e em 1722, em conseqüência das subscrições feitas para possibilitar-lhe fazer esta compra, seu capital por ações foi acrescido de 3,4 milhões de libras. Nessa época, portanto, o banco havia adiantado ao público £ 9 375 027 17 *s* 10 1/2 *d*, ao passo que seu capital por ações era de apenas £ 8 959 995 14 *s* 8 *d*. Foi nessa ocasião que a quantia adiantada pelo banco ao público, e pela qual recebia juros, pela primeira vez começou a superar seu capital por ações, isto é, a soma pela qual pagava dividendos aos proprietários do capital por ações; em outros termos, foi a primeira vez que o banco passou a ter um capital indiviso, além de seu capital dividido. A partir de então, o banco passou a ter sempre um capital indiviso do mesmo tipo. Em 1746, o banco havia, em diversas ocasiões, adiantado ao público 11 686 800 libras e seu capital dividido havia aumentado, através de várias solicitações e subscrições, para 10,78 milhões de libras. Desde então, a situação dessas duas quantias continuou a ser a mesma. Em cumprimento do Decreto 4º de Jorge III, capítulo 25, o banco concordou em pagar ao Governo, para renovação de sua patente, 110 mil libras sem juros ou reembolso. Essa soma, portanto, não aumentou nenhuma dessas duas quantias.

Os dividendos pagos pelo banco têm variado de acordo com as flutuações da taxa de juros que tem recebido em épocas diversas, pelo dinheiro adiantado ao público, bem como em virtude de outras circunstâncias. Essa taxa de juros foi sendo gradualmente reduzida de 8 para 3%. Durante alguns anos os dividendos pagos pelo banco foram de 5,5%.

A estabilidade do Banco da Inglaterra é igual à do Governo britânico. Tudo o que foi adiantado ao Estado deve figurar na conta de perdas antes que seus credores possam sofrer qualquer perda. Nenhuma outra instituição bancária na Inglaterra pode ser criada por uma lei do Parlamento, nem pode ter mais de seis membros. Ele age, não somente como qualquer banco comum, mas como uma grande máquina do Estado. Recebe e paga a maior parte das anuidades devidas aos credores do Estado, coloca em circulação títulos do Tesouro e adianta ao Governo o montante anual dos impostos territoriais e taxas sobre o malte, dinheiro que muitas vezes só é pago anos depois. Nessas diversas operações, em virtude de suas obrigações para com o Estado,

ele às vezes pode ser obrigado a emitir papel-moeda em excesso, sem culpa de seus diretores. Da mesma forma desconta letras mercantis, e, em várias ocasiões, teve de sustentar o crédito dos principais bancos, não somente da Inglaterra, como também de Hamburgo e da Holanda. Certa ocasião, em 1763, afirma-se ter adiantado, em uma semana, cerca de 1,6 milhão de libras para esse fim, grande parte dessa soma em lingotes de ouro. Não posso assegurar, porém, que o empréstimo tenha atingido esse montante ou o período tenha sido tão curto. Em outras ocasiões, esse grande banco foi constrangido a pagar em dinheiro contado.

Não é aumentando o capital do país, mas tornando ativa e produtiva uma parcela maior desse capital, que as operações bancárias mais acertadas podem desenvolver a indústria do país. A parte de seu capital que um agente financeiro é obrigado a manter consigo, sem aplicar, e em forma de dinheiro disponível para atender a eventuais pedidos, permanece como capital ocioso e, enquanto permanecer assim, nada produz para ele nem para o país. São as operações bancárias criteriosas que permitem ao banco converter esse capital ocioso em capital ativo e produtivo; em materiais com que trabalhar; em instrumentos de trabalho e em suprimentos e mantimentos para a manutenção de mão-de-obra; em capital que produza algo para si próprio e para o país. O dinheiro em ouro e em prata que circula em qualquer país, e através do qual o produto de sua terra e de seu trabalho circula e é distribuído aos consumidores próprios, é, da mesma forma que o dinheiro disponível do agente financeiro, capital ocioso. Trata-se de uma parcela altamente valiosa do capital do país, mas que nada produz para ele. As operações bancárias criteriosas, substituindo grande parte desse ouro e dessa prata por papel-moeda, possibilitam ao país converter grande parte deste capital ocioso em capital ativo e produtivo, isto é, em capital que produza algo para o país. O dinheiro em ouro e prata que circula em qualquer país pode com muita propriedade ser comparado a uma grande rodovia, a qual, embora faça circular e transporte ao mercado toda a forragem e os cereais do país, não produz, ela mesma, a mínima parcela desses produtos. As operações bancárias criteriosas, pelo fato de proporcionar uma espécie de rodovia suspensa no ar — se me for permitida metáfora tão extremada —, possibilita ao país, digamos assim, converter grande parte de suas rodovias em boas pastagens e em campos de cereais, aumentando consideravelmente desta forma a produção anual de sua terra e de seu trabalho.

Importa reconhecer, porém, que o comércio e a indústria do país, embora possam ser de certo modo ampliados por essas operações bancárias, no global não desfrutam de tanta segurança, já que estão, por assim dizer, suspensas nas asas de Dédalo do papel-moeda, viajam sobre o solo firme do ouro e da prata. Além dos acidentes aos quais ficam expostos em razão da inabilidade dos administradores desse papel-moeda, estão sujeitos a vários outros, que nem a prudência nem a habilidade desses administradores são capazes de eliminar.

Uma guerra malsucedida, por exemplo, na qual o inimigo se apos-

sasse do capital e, conseqüentemente, do tesouro que dá sustentação ao crédito do papel-moeda, causaria uma confusão muito maior em um país em que toda a circulação se operasse através de papel-moeda, do que em um país no qual a maior parte dela fosse feita em moedas de ouro e prata. No momento em que o instrumento usual de comércio perdesse seu valor, não se poderia fazer trocas senão por escambo ou por crédito. Se todas as taxas tivessem sido usualmente pagas em papel-moeda, o príncipe não teria mais com que pagar suas tropas ou reabastecer seus depósitos; e a situação do país seria muito mais irreparável do que se a maior parte da sua circulação consistisse em ouro e prata. Por essa razão, um príncipe preocupado em manter seus domínios sempre no estado em que tenha maiores condições de defendê-los com a máxima facilidade, deve precaver-se, não somente contra o perigo da multiplicação excessiva de papel-moeda, a qual arruína os próprios bancos que a emitem, mas também contra aquela multiplicação de papel-moeda que lhes possibilita realizar com ele a maior parte da circulação do país.

Pode-se dizer que a circulação de qualquer país se divide em dois diferentes ramos: a circulação entre os próprios comerciantes, e a circulação entre os comerciantes e os consumidores. Embora as mesmas unidades de dinheiro em papel ou em metal possam ser às vezes empregadas em uma circulação e às vezes na outra, todavia, já que constantemente ocorre que as duas se efetuam ao mesmo tempo, cada qual exige certo capital em dinheiro de um ou outro tipo para se efetivar. O valor das mercadorias que circulam entre os diversos comerciantes nunca pode superar o das que circulam entre os comerciantes e os consumidores; tudo quanto é comprado pelos comerciantes destina-se, em última análise, a ser vendido aos consumidores. A circulação entre os comerciantes, pelo fato de se efetuar no atacado, geralmente exige uma soma bastante elevada para cada transação específica. Ao contrário, a circulação entre os comerciantes e os consumidores, já que é efetuada geralmente no varejo, muitas vezes requer apenas somas muito pequenas, sendo que com freqüência basta 1 xelim, ou até 1/2 pêni. Mas quantias pequenas circulam com rapidez muito maior do que as grandes. Um xelim muda de dono com mais facilidade do que 1 guinéu e uma moeda de 1/2 pêni, com mais freqüência do que 1 xelim. Por isso, embora as compras anuais de todos os consumidores sejam no mínimo iguais em valor às de todos os comerciantes, comumente elas podem efetuar-se com uma quantidade muito menor de dinheiro; as mesmas peças, circulando com maior rapidez, servem como instrumento de muito mais compras num caso do que no outro.

O papel-moeda pode ser regulado de tal forma que se limite basicamente seu uso à circulação entre os diversos comerciantes, ou então, seu uso se estenda também a grande parte daquela entre os comerciantes e os consumidores. Onde não circulam notas bancárias de valor inferior a 10 libras como em Londres, o papel-moeda limita-se basicamente à circulação entre os comerciantes. Quando uma cédula bancária

de 10 libras chega às mãos de um consumidor, ele geralmente é obrigado a trocá-la na primeira loja em que tiver que comprar mercadorias no valor de 5 xelins, de sorte que ela muitas vezes retorna às mãos do comerciante antes que o consumidor gaste a quadragésima parte do dinheiro. Onde cédulas bancárias são emitidas em somas tão pequenas como de 20 xelins, como na Escócia, o papel-moeda é utilizado também em considerável parte da circulação entre comerciantes e consumidores. Antes da lei do Parlamento que suspendeu a circulação de notas de 10 e 5 xelins, o papel-moeda respondia ainda pela maior parte da circulação entre comerciantes e consumidores. Nos dinheiros em circulação da América do Norte o papel era comumente emitido em soma tão diminuta como 1 xelim, e englobava quase que o total dessa circulação. Em alguns papéis-moeda em circulação no Yorkshire, sua emissão foi até no valor irrelevante de 6 pence.

Onde a emissão de cédulas bancárias de valor mínimo é permitida e comumente praticada, possibilita-se e encoraja-se muitas pessoas de condições modestas a se tornar banqueiros. De uma pessoa cuja nota promissória de 5 libras ou mesmo de 20 xelins fosse rejeitada por todo mundo, essa nota seria recebida sem escrúpulos quando emitida no valor irrelevante de 6 pence. Entretanto, as falências freqüentes, às quais devem estar sujeitos os banqueiros em situação precária, podem gerar um inconveniente muito grande, e às vezes até uma calamidade imensa para muitas pessoas pobres que tivessem recebido suas notas promissórias em pagamento.

Talvez fosse melhor que em nenhuma parte do reino se emitissem cédulas de valor abaixo de 5 libras. Nesse caso, o uso de papel-moeda provavelmente ficasse circunscrito, em todo o território do reino, à circulação entre os vários comerciantes, como ocorre atualmente em Londres, onde não se emitem cédulas de valor abaixo de 10 libras, uma vez que, na maioria das regiões do reino, 5 libras representam uma quantia que, embora compre talvez pouco mais da metade da quantidade de mercadorias, é tão considerada e tão raramente gasta totalmente de uma vez, quanto 10 libras nos intensos gastos de Londres.

Cumpre observar que, onde o papel-moeda está praticamente limitado à circulação entre os próprios comerciantes, como no caso de Londres, há sempre muito ouro e prata. Em contrapartida, o papel-moeda encontra amplo uso na circulação entre comerciantes e consumidores, como na Escócia, e ainda mais na América do Norte, e acaba expulsando quase inteiramente do país o ouro e a prata, já que quase todas as transações comuns de seu comércio interno são feitas em papel. A supressão de notas bancárias de 10 e 5 xelins remediou de certa forma a escassez de ouro e prata na Escócia, e a supressão das notas de 20 xelins provavelmente a aliviaria ainda mais. Pelo que se diz, esses metais se tornaram mais abundantes na América, após a supressão de alguns de seus papéis-moeda em circulação. Afirma-se, também, terem sido eles mais abundantes antes da instituição desse meio circulante.

Embora o papel-moeda devesse ficar muito mais circunscrito à circulação entre os próprios comerciantes, os bancos e banqueiros poderiam ainda estar em condições de dispensar mais ou menos a mesma assistência à indústria e ao comércio do país, como tinham feito quando o papel-moeda era quase a única moeda em circulação. O dinheiro disponível que um comerciante é obrigado a conservar consigo para atender a pagamentos ocasionais é totalmente destinado à circulação entre ele e outros comerciantes, dos quais ele compra mercadorias. Esse comerciante não tem oportunidade de conservar consigo dinheiro disponível para a circulação entre ele próprio e seus consumidores, que são seus clientes e que lhe trazem dinheiro disponível ao invés de tomar dele qualquer soma. Embora, portanto, não se permitisse emitir qualquer papel-moeda, a não ser em quantias tais que se circunscrevesse em certa medida à circulação entre os comerciantes, ainda assim, seja em parte para o desconto de letras de câmbio reais, seja também para emprestar através de contas de caixa, os bancos e banqueiros poderiam ainda estar em condições de liberar a maior parte desses comerciantes da necessidade de conservar uma parte considerável de seu capital sob a forma de dinheiro não aplicado e disponível para atender a pedidos ocasionais. Poderiam ainda estar em condições de dispensar a máxima ajuda que os bancos e banqueiros podem, com justeza, dar a todos os comerciantes.

Poder-se-á alegar que impedir particulares de receber em pagamento as notas promissórias de um banqueiro, qualquer soma que fosse, grande ou pequena, quando estão dispostos a aceitá-las, ou impedir um banqueiro de emitir tais notas quando todos os seus vizinhos desejam aceitá-las, é uma violação manifesta da liberdade natural, que constitui o próprio objetivo da lei, não infringir, mas apoiar. Sem dúvida, tais regulamentos podem ser considerados sob certo aspecto uma violação da liberdade natural. Todavia, tais atos de liberdade natural de alguns poucos indivíduos, pelo fato de poderem representar um risco para a segurança de toda a sociedade, são e devem ser restringidos pelas leis de todos os governos; tanto dos países mais livres como dos mais despóticos. A obrigação de erguer muros refratários, visando a impedir a propagação de um incêndio, constitui uma violação da liberdade natural, exatamente do mesmo tipo dos regulamentos do comércio bancário aqui propostos.

O papel-moeda que consiste em notas bancárias, emitidas por pessoas de crédito indiscutível, e pagáveis incondicionalmente quando cobradas, e na realidade sempre pagas quando apresentadas, tem sob todos os aspectos, valor igual ao do dinheiro em ouro e prata, já que a qualquer momento pode ser trocado por ouro e prata. Tudo o que se compra ou se vende com tal papel-moeda deve necessariamente ser comprado ou vendido tão barato como se fosse com ouro e prata.

Tem-se alegado que o aumento de papel-moeda, por aumentar a quantidade e conseqüentemente diminuir o valor de todo o dinheiro em circulação, necessariamente aumenta o preço das mercadorias em

dinheiro. Entretanto, uma vez que a quantidade de ouro e prata que é retirada do dinheiro em circulação sempre é igual à quantidade de papel acrescentada à mesma, o papel-moeda não aumenta necessariamente toda a quantidade do dinheiro em circulação. Desde o início do século passado até hoje, os mantimentos nunca foram mais baratos na Escócia do que em 1759, embora, nesse ano, devido à circulação de células de 10 e de 5 xelins, houvesse no país mais papel-moeda do que atualmente. A proporção entre o preço dos mantimentos na Escócia e o preço dos mantimentos na Inglaterra é hoje a mesma que antes da grande proliferação de instituições bancárias na Escócia. Na maioria das vezes, o trigo é tão extremamente barato na Inglaterra como na França, embora haja uma grande quantidade de papel-moeda na Inglaterra e muito pouca na França. Em 1751 e 1752, quando o Sr. Hume publicou seus *Political Discourses*, e logo após a grande proliferação de papel-moeda na Escócia, houve uma alta muito sensível do preço dos mantimentos, provavelmente devido às intempéries, e não em razão da multiplicação do papel-moeda.

Outra seria realmente a situação, se o papel-moeda consistisse em notas promissórias, cujo pagamento imediato dependesse, sob qualquer aspecto, da boa vontade dos seus emitentes ou de uma condição que o portador das notas nem sempre pudesse cumprir; ou então, de que o pagamento não fosse exigível a não ser depois de certo número de anos, e que durante esse tempo não rendesse juros. Indubitavelmente, o papel-moeda cairia mais ou menos abaixo do valor da prata, caso a dificuldade ou incerteza de obter pagamento imediato fosse supostamente maior ou menor; ou de acordo com o maior ou menor lapso de tempo em que o pagamento fosse exigível.

Alguns anos atrás, as diversas instituições bancárias da Escócia adotaram a prática de inserir em suas notas bancárias o que denominavam cláusula opcional pela qual prometiam pagamento ao portador tão logo a nota fosse apresentada, ou, por opção dos diretores do banco, somente seis meses após a apresentação, juntamente com os juros de lei pelos seis meses transcorridos. Por vezes, os diretores de alguns bancos valiam-se dessa cláusula opcional, e às vezes ameaçavam os que exigiam ouro e prata em troca de um grande número de suas notas, de que se aproveitariam, a menos que os solicitantes se contentassem com apenas parte do que exigiam. As notas promissórias desses bancos constituíam decididamente na época a maior parte do dinheiro em circulação da Escócia, que essa incerteza de pagamento necessariamente aviltou, pondo-as abaixo do valor do dinheiro de ouro e prata. Enquanto continuava esse abuso (que prevaleceu sobretudo em 1762, 1763 e 1764), quando entre Londres e Carlisle havia paridade de câmbio, entre Londres e Dumfries o câmbio acusava às vezes uma diferença de 4% em desfavor de Dumfries, embora essa cidade não diste 30 milhas de Carlisle. É que em Carlisle os títulos eram pagos em ouro e prata, ao passo que em Dumfries eram pagos em notas de bancos escoceses, e a incerteza em trocar essas notas por moedas de ouro e

prata fazia com que o valor das mesmas fosse 4% inferior ao da moeda. A mesma lei do Parlamento que suprimiu as cédulas de 10 e 5 xelins suprimiu também essa cláusula opcional, restaurando assim o câmbio entre a Inglaterra e a Escócia à sua taxa natural, ou à que o rumo de comércio e das remessas poderia permitir.

No dinheiro circulante em papel-moeda de Yorkshire, o pagamento de notas do valor irrelevante de 6 pence às vezes dependia da condição de o portador apresentar em troco 1 guinéu ao emitente da nota — condição que os portadores de tais notas muitas vezes consideravam muito difícil satisfazer e que deve ter desvalorizado esse dinheiro em circulação abaixo do valor em dinheiro de ouro e de prata. Por esse motivo, uma lei do Parlamento declarou ilegais todas essas cláusulas, e suprimindo, da mesma forma que na Escócia, todas as notas promissórias pagáveis ao portador abaixo do valor de 20 xelins.

O dinheiro circulante em papel-moeda vigente na América do Norte consistia, não em notas bancárias pagáveis ao portador sob solicitação, mas em títulos do Governo, cujo pagamento só era exigível vários anos após a emissão. E embora os Governos da colônia não pagassem nenhum juro aos portadores desses títulos, declararam que era, e de fato o interpretaram como moeda legal de pagamento, no valor total em que foi emitida. Todavia, admitindo-se que a garantia da colônia fosse perfeitamente segura, 100 libras pagáveis quinze anos depois, por exemplo, num país em que a taxa de juros é de 6%, equivalem a pouco mais do que 40 libras de dinheiro à vista. Eis por que obrigar um credor a aceitar isso como pagamento integral de uma dívida de 100 libras, efetivamente pagas em dinheiro à vista, constituía um ato de injustiça tão clamorosa, que dificilmente, talvez, jamais tenha sido tentado pelo Governo de qualquer outro país que se considerasse livre. Tal medida traz as marcas evidentes daquilo que o honesto e decidido Dr. Douglas afirma ter ela sido realmente, em sua origem: um método usado por devedores fraudulentos para enganar seus credores. Efetivamente, o Governo da Pensilvânia, ao fazer sua primeira emissão de papel-moeda, em 1722, pretendeu dar a esses papéis o mesmo valor das moedas de ouro e prata, impondo penalidades a todos aqueles que estabelecessem alguma diferença de preço de suas mercadorias quando as vendiam por tais títulos coloniais ou quando as vendiam por moedas de ouro e prata — um regulamento igualmente tirânico, porém muito menos efetivo do que aquele que pretendia apoiar. Uma lei positiva pode trocar uma moeda legal de 1 xelim por 1 guinéu, já que pode orientar as cortes de justiça a desonerarem o devedor que fez aquela moeda. Todavia, nenhuma lei positiva pode obrigar uma pessoa que vende mercadorias, e que tem a liberdade de vender ou não vender, conforme lhe aprouver, a aceitar como preço de suas mercadorias 1 xelim como equivalente a 1 guinéu. Não obstante todas as leis desse gênero, constatou-se, no decurso do intercâmbio com a Grã-Bretanha, que 100 libras eram em certas ocasiões consideradas como equivalentes, em algumas colônias, a 130 libras e, em outras,

a até 1 100 libras em dinheiro circulante, sendo que esta diferença de valor provinha da diferença de quantidade de papel emitido nas diversas colônias, e da distância e da probabilidade do termo de sua quitação e resgate finais.

Por isto, nada mais justo do que a lei do Parlamento — tão injustamente atacada nas colônias — para a qual nenhum dinheiro circulante em papel-moeda que se viesse a emitir futuramente nas colônias pudesse ser considerado moeda legal de pagamentos.

A Pensilvânia sempre foi mais moderada em suas emissões de papel-moeda do que qualquer outra de nossas colônias. Eis por que seu dinheiro circulante em papel-moeda, segundo se diz, nunca desceu abaixo do valor do ouro e da prata correntes na colônia antes da primeira emissão de seu papel-moeda. Antes dessa emissão, a colônia havia elevado a denominação de sua moeda, determinando por uma decisão da Assembléia, que 5 xelins passariam na colônia para 6 xelins e 3 pence, e depois para 6 xelins e 8 pence. A moeda circulante em libras na colônia, portanto, mesmo quando essa moeda era em ouro e prata, era mais de 30% inferior ao valor de uma libra esterlina, e quando aquela moeda corrente se transformou em papel-moeda raramente seu valor foi mais do que 30% inferior àquele valor. O objetivo alegado para elevar a denominação da moeda era evitar a exportação de ouro e prata, fazendo com que quantidades iguais desses metais passassem por quantias maiores na colônia do que na mãe-pátria. Constatou-se, porém, que o preço de todas as mercadorias provenientes da Grã-Bretanha elevou-se exatamente na proporção em que a colônia elevou a denominação de sua moeda, de sorte que seu ouro e prata eram exportados com a mesma rapidez de sempre.

Já que o papel-moeda emitido por cada colônia era aceito no pagamento das taxas provinciais, pelo valor integral de sua emissão, esse uso fez com que as notas adquirissem um valor adicional, além do valor que elas teriam tido, com base no prazo real ou presumido de seu resgate e quitação finais. Esse valor adicional era maior ou menor, conforme a quantidade de papel emitido estivesse mais ou menos acima da quantidade que podia ser empregada para o pagamento das taxas da respectiva colônia que o emitisse. Em todas as colônias, essa quantidade emitida estava muito acima do que podia ser utilizado dessa forma.

Com isso, um príncipe que decretasse que certa parte de seus impostos fosse paga em papel-moeda de um certo tipo podia dar um determinado valor a esse papel-moeda, mesmo que o prazo de seu resgate e quitação finais dependesse totalmente da vontade do príncipe. Se o banco que emitia esse papel tivesse cuidado em conservar a quantidade dele sempre um tanto abaixo do que podia ser facilmente empregado dessa forma, a demanda desse papel-moeda poderia ser tal que ele poderia até mesmo fazê-lo constituir um prêmio, ou ser vendido no mercado por um valor levemente superior ao da quantidade de dinheiro circulante de ouro ou prata pelo qual fora emitido. É a isso que alguns atribuem o assim chamado ágio do banco de Amsterdam,

ou a superioridade das notas bancárias em relação à moeda corrente, embora este dinheiro bancário pretensamente não possa ser retirado do banco à vontade do proprietário. A maior parte das letras de câmbio estrangeiras deve ser paga com dinheiro de banco, isto é, por uma transferência nos livros do banco; alega-se que os diretores do banco têm o cuidado de manter a quantidade total de dinheiro bancário sempre abaixo da demanda gerada por esta utilização. Afirma-se ser esta a causa pela qual o dinheiro de banco se vende com um prêmio, ou encerra um ágio de 4 ou 5% sobre a mesma quantia nominal de dinheiro circulante em ouro e prata do país. Todavia, como se verá abaixo, esta versão do banco de Amsterdam em grande parte é uma quimera.

O dinheiro circulante em papel-moeda que cai abaixo do valor da moeda de ouro e prata nem por isto faz descer o valor desses metais, nem faz com que quantidades iguais dos mesmos possam ser trocadas por uma quantidade menor de mercadorias de qualquer outro gênero. A proporção entre o valor do ouro e da prata e o valor das mercadorias de qualquer outro tipo depende, em todos os casos, não da natureza ou da quantidade de determinado papel-moeda vigente neste ou naquele país, mas da riqueza ou pobreza das minas que no momento possam estar fornecendo esses metais ao grande mercado do mundo comercial. Depende da proporção entre a quantidade de mão-de-obra necessária para lançar determinada quantidade de ouro e prata no mercado, e aquilo que é necessário para levar ao mercado certa quantidade de qualquer outra espécie de mercadoria.

Se os banqueiros forem impedidos de emitir quaisquer notas bancárias circulantes ou notas pagáveis ao portador, abaixo de um determinado valor, e se ficarem sujeitos a um pagamento imediato e incondicional de tais notas, tão logo forem apresentadas, seu negócio pode, com segurança para o público, deixar-lhes inteira liberdade em todos os outros sentidos. A última proliferação de bancos, tanto na Inglaterra como na Escócia — evento que tem alarmado a muitos — ao invés de diminuir, aumenta a segurança do público. Obriga todos os bancos a serem mais cuidadosos em sua conduta e, evitando aumentar seu dinheiro circulante além da devida proporção com seu dinheiro em caixa, leva-os a se acautelarem contra esses golpes maliciosos que a rivalidade de tantos concorrentes está sempre pronta a infligir-lhes. Essa multiplicação de instituições bancárias restringe a circulação de cada banco em particular a um círculo mais estreito, reduzindo o número de suas notas circulantes. Dividindo-se a circulação total entre um número maior de partes, terão conseqüências menos danosas para o público eventuais erros cometidos por um determinado banco — acidentes que não se pode excluir totalmente, pelo curso normal das coisas. Além disso, esta livre concorrência obriga todos os banqueiros a serem mais liberais ao tratar com sua clientela, sob pena de que seus rivais atraiam seus clientes. De modo geral, se determinado ramo de comércio ou qualquer divisão de trabalho trouxer vantagens para o público, haverá sempre uma concorrência mais livre e mais generalizada.

CAPÍTULO III

A Acumulação de Capital, ou o Trabalho Produtivo e o Improdutivo

Existe um tipo de trabalho que acrescenta algo ao valor do objeto sobre o qual é aplicado; e existe outro tipo, que não tem tal efeito. O primeiro, pelo fato de produzir um valor, pode ser denominado produtivo; o segundo, trabalho improdutivo.[152] Assim, o trabalho de um manufator geralmente acrescenta algo ao valor dos materiais com que trabalha: o de sua própria manutenção e o do lucro de seu patrão. Ao contrário, o trabalho de um criado doméstico não acrescenta valor algum a nada. Embora o manufator tenha seus salários adiantados pelo seu patrão, na realidade ele não custa nenhuma despesa ao patrão, já que o valor dos salários geralmente é reposto juntamente com um lucro, na forma de um maior valor do objeto no qual seu trabalho é aplicado. Ao contrário, a despesa de manutenção de um criado doméstico nunca é reposta. Uma pessoa enriquece empregando muitos operários, e empobrece mantendo muitos criados domésticos.

O trabalho destes últimos não deixa de ter o seu valor, merecendo sua remuneração tanto quanto o dos primeiros. Mas o trabalho do manufator fixa-se e realiza-se em um objeto específico ou mercadoria vendável, a qual perdura, no mínimo, algum tempo depois de encerrado o trabalho. É, por assim dizer, uma certa quantidade de trabalho estocado e acumulado para ser empregado, se necessário, em alguma outra ocasião. Este objeto ou, o que é a mesma coisa, o preço deste objeto, pode posteriormente, se necessário, movimentar uma quantidade de trabalho igual àquela que originalmente o produziu. Ao contrário, o trabalho do criado doméstico não se fixa nem se realiza em um objeto específico ou mercadoria vendável. Seus serviços normalmente morrem no próprio

152 Alguns autores franceses de grande erudição e engenho têm empregado essas palavras em um sentido diferente. No último capítulo do Livro Quarto procurarei mostrar que sua conceituação é inadequada.

instante em que são executados, e raramente deixam atrás de si algum traço ou valor, pelo qual igual quantidade de serviço poderia, posteriormente, ser obtida.

O trabalho de algumas das categorias sociais mais respeitáveis, analogamente ao dos criados domésticos, não tem nenhum valor produtivo, não se fixando nem se realizando em nenhum objeto permanente ou mercadoria vendável que perdure após encerrado o serviço, e pelo qual igual quantidade de trabalho pudesse ser conseguida posteriormente. O soberano, por exemplo, com todos os oficiais de justiça e de guerra que servem sob suas ordens, todo o Exército e Marinha, são trabalhadores improdutivos. Servem ao Estado, sendo mantidos por uma parte da produção anual do trabalho de outros cidadãos. Seu serviço, por mais honroso, útil ou necessário que seja, não produz nada com o que igual quantidade de serviço possa posteriormente ser obtida. A proteção, a segurança e a defesa da comunidade, o efeito do trabalho dessas pessoas, neste ano, não comprarão sua proteção, segurança e defesa para o ano seguinte. Na mesma categoria devem ser enquadradas algumas das profissões mais sérias e mais importantes, bem como algumas das mais frívolas: eclesiásticos, advogados, médicos, homens de letras de todos os tipos, atores, palhaços, músicos, cantores de ópera, dançarinos de ópera etc. O trabalho de qualquer dessas pessoas, mesmo da categoria mais medíocre, tem um certo valor, regulado exatamente pelos mesmos princípios que regulam o de qualquer outro tipo de serviço; e aquela das mais nobres e mais úteis nada produz que pudesse posteriormente comprar ou obter uma quantidade igual de trabalho. Paralelamente ao que ocorre com a declamação do ator, a fala do orador ou a melodia do músico, o trabalho de todos eles morre no próprio instante de sua produção.

Tanto os trabalhadores produtivos como os improdutivos, e bem assim os que não executam trabalho algum, todos são igualmente mantidos pela produção anual da terra e da mão-de-obra do país. Esta produção, por maior que seja, nunca pode ser infinita, necessariamente tem certos limites. Conforme, portanto, se empregar uma porcentagem menor ou maior dela, em qualquer ano, para a manutenção de mãos improdutivas, tanto mais, no primeiro caso, e tanto menos, no segundo, sobrará para as pessoas produtivas, e na mesma medida, a produção do ano seguinte será maior ou menor, uma vez que se excetuarmos os produtos espontâneos da terra, o total da produção anual é efeito do trabalho produtivo.

Embora o total da produção anual da terra e do trabalho de um país seja, sem dúvida, em última análise, destinado a suprir o consumo de seus habitantes e a proporcionar-lhes uma renda, não deixa de ser verdade que a produção, no momento em que sai do solo ou das mãos dos trabalhadores produtivos, se divide naturalmente em duas partes. Uma delas, muitas vezes a maior, destina-se, em primeiro lugar, a repor um capital ou renovar as provisões de mantimentos materiais e o trabalho acabado, retirados de um capital; a outra parcela destina-se

a constituir uma renda, para o dono deste capital, como lucro de seu capital, ou para outras pessoas, como renda de sua terra. Assim, da produção da terra, uma parte repõe o capital investido pelo arrendatário, e a outra paga seu lucro e a renda da terra ao dono desta, constituindo, portanto, uma renda, tanto para o proprietário deste capital — como sendo o lucro de seu capital — como para algumas outras pessoas — por exemplo, o aluguel pago ao dono da terra pela locação da mesma. Igualmente, da produção de uma grande manufatura, uma parte — sempre a maior — repõe o capital do empresário da obra, sendo que a outra paga seu lucro, constituindo destarte uma renda ao proprietário desse capital.

A parte da produção anual da terra e do trabalho de qualquer país que repõe um capital, nunca é imediatamente empregada para outra finalidade que não seja a manutenção de pessoas produtivas. Essa parte paga exclusivamente os salários do trabalho produtivo. A parte que se destina imediatamente a constituir uma renda, como lucro ou como renda da terra, pode ser empregada para manter, indiferentemente, pessoas produtivas ou pessoas improdutivas.

Toda parcela do estoque que um proprietário emprega como capital, ele sempre espera que lhe seja reposta com lucro. Ele a emprega, portanto, exclusivamente para manter trabalhadores produtivos; esta parte, após servir-lhe como capital, constitui uma renda para esses trabalhadores. Toda vez que ele empregar qualquer parte do mesmo para manter pessoas improdutivas de qualquer espécie, esta parte, a partir desse momento, é retirada de seu capital e colocada em seu estoque reservado para consumo imediato.

Os trabalhadores improdutivos, e os que não trabalham, são todos mantidos por uma renda: primeiramente, por aquela parte da produção anual, originalmente destinada a constituir uma renda para determinadas pessoas, seja como renda da terra ou como lucros do capital; ou, em segundo lugar, por aquela parte da produção que, embora originalmente destinada apenas a repor um capital ou a manter trabalhadores produtivos, não obstante isso, quando chega às suas mãos, toda porção dela que ultrapassar sua própria manutenção pode ser empregada para manter, indiferentemente, pessoas produtivas ou pessoas improdutivas. Portanto, não somente o grande proprietário de terras ou o comerciante rico, mas até mesmo o trabalhador comum, desde que seus salários sejam consideráveis, têm condições de manter um criado doméstico; que também pode às vezes assistir a uma peça ou show de marionetes, contribuindo com a sua parcela para manter um grupo de trabalhadores improdutivos; ou, então, pode pagar certos impostos e dessa forma ajudar a manter outro grupo, mais respeitável e útil, sim, mas igualmente improdutivo. Entretanto, nenhuma parte da produção anual originalmente destinada a repor um capital jamais é dirigida para a manutenção de mãos improdutivas, antes de haver posto em movimento seu complemento pleno de trabalho produtivo, ou tudo aquilo que poderia movimentar da maneira como foi empregado.

Antes de poder empregar qualquer parcela de seus salários dessa forma, o trabalhador deve tê-los ganho pelo serviço prestado. Aliás, essa parte geralmente é pequena. É apenas a renda que lhe sobra, a qual, no caso dos trabalhadores produtivos, raramente representa muito. Mas geralmente têm um pouco dessa renda; e, com o pagamento de impostos, o número elevado desses contribuintes pode, até certo ponto, compensar a pequenez da contribuição. Portanto, a renda da terra e os lucros do capital constituem, em toda a parte, as fontes primordiais das quais as pessoas improdutivas haurem sua subsistência. Esses são os dois tipos de renda que os proprietários geralmente costumam ter à disposição para gastar. Com isso, podem manter, indiferentemente, pessoas produtivas ou improdutivas. No geral, porém, parecem ter predileção pelo segundo grupo. Basicamente, a despesa de um grande senhor alimenta mais as pessoas ociosas do que as que trabalham. O comerciante rico, embora com seu capital só mantenha pessoas operosas, ainda assim, com sua despesa, isto é, pelo emprego de sua renda, geralmente mantém exatamente o mesmo tipo de pessoas que o grande senhor.

Donde se infere que a proporção entre pessoas produtivas e improdutivas depende muitíssimo, em todo país, da proporção entre aquela parte da produção anual que, tão logo sai do solo ou das mãos dos trabalhadores produtivos, se destina a repor um capital, e aquela que se destina a constituir uma renda, como renda da terra ou como lucro. Essa proporção difere muito, conforme o país for rico ou pobre.

Assim, atualmente, nos países ricos da Europa, uma parte muito grande, freqüentemente a maior, da produção da terra, destina-se a repor o capital do agricultor rico e independente, sendo que a outra parte serve para pagar seu lucro e a renda que cabe ao dono da terra. Antigamente, porém, quando prevalecia o governo feudal, bastava uma porção muito pequena da produção para repor o capital empregado no cultivo da terra. Consistia geralmente em umas poucas e magras cabeças de gado, mantidas integralmente pela produção espontânea da terra não cultivada, e que, portanto, podiam ser consideradas como parte dessa produção espontânea. Além disso, essa parcela geralmente pertencia também ao proprietário da terra, sendo por ele adiantada aos ocupantes da terra. Todo o restante da produção também lhe pertencia no verdadeiro sentido da palavra: como renda da terra ou como lucro do precário capital empatado. Os ocupantes da terra costumavam ser servos cujas pessoas e pertences também eram propriedade do dono da terra. Os que não eram servos eram locatários a título precário, e, embora o aluguel nominal que pagavam muitas vezes não passasse de um pagamento em moeda, em lugar da prestação de serviços, na realidade equivalia à produção total da terra. Em qualquer momento o proprietário da terra tinha o direito de exigir seu trabalho em tempos de paz, e seu serviço na guerra. Embora vivessem distante da casa do proprietário da terra, dependiam tanto dele quanto os domésticos que viviam em sua casa. Mas a produção total da terra indubitavelmente pertence àquele que dispõe do trabalho e dos serviços de todos aqueles

que mantém. Na atual situação da Europa, a parcela da produção que cabe ao dono da terra raramente ultrapassa a 1/3, e por vezes nem sequer a 1/4 de toda a produção da mesma. Todavia, a renda da terra, em todas as regiões evoluídas, triplicou e quadruplicou desde aquela época remota, e esse 1/3 ou 1/4 da produção anual da terra, ao que parece, representa hoje 3 ou 4 vezes mais do que representava antigamente a produção total. Com o progresso dos aperfeiçoamentos, a renda da terra, embora aumente em proporção com a extensão, diminui em proporção com a produção da terra.

Nos países ricos da Europa, empregam-se atualmente grandes capitais — no comércio e nas manufaturas. Na situação antiga, o reduzido comércio e as poucas manufaturas domésticas e primitivas existentes exigiam capitais muito pequenos. No entanto, devem ter dado lucros muito grandes. A taxa de juros em lugar algum era inferior a 10% e os lucros auferidos devem ter sido suficientes para pagar juros tão altos. Atualmente a taxa de juros nas regiões evoluídas da Europa em lugar algum está acima de 6% e, em algumas das áreas mais desenvolvidas, é tão baixa que chega a 4, 3 e até 2%. Ainda que a parcela da renda dos habitantes decorrente do lucro do capital seja sempre muito maior nos países ricos do que nos pobres, isto é porque o capital é muito maior; em proporção ao capital, os lucros geralmente são muito menores.

Eis por que a parcela da produção anual que, tão logo sai do solo ou das mãos dos trabalhadores produtivos, é destinada a repor um capital não somente é maior nos países ricos do que nos pobres, mas mantém uma proporção muito maior em relação à parte destinada imediatamente a constituir uma renda, como renda da terra ou como lucro. Os fundos destinados à manutenção de trabalhadores produtivos não somente são muito maiores nos países ricos do que nos pobres, como também representam proporção muito maior em relação aos fundos que, embora possam servir para a manutenção dos cidadãos produtivos ou dos improdutivos, em geral são empregados para a manutenção dos improdutivos.

A proporção entre esses dois fundos necessariamente determina, em cada país, o caráter geral dos habitantes, no tocante ao trabalho ou à ociosidade. Trabalhamos mais do que nossos antepassados, porque nos dias de hoje, em relação ao que ocorria há dois ou três séculos, os fundos destinados à manutenção do trabalho são muito maiores em proporção aos destinados à manutenção dos ociosos. Nossos ancestrais eram indolentes por falta de estímulos suficientes para o trabalho. Segundo diz o provérbio, é melhor brincar de graça do que trabalhar de graça. Nas cidades comerciais e industriais, onde as classes inferiores da população são mantidas sobretudo pelo emprego de capital, a população costuma ser operosa, sóbria e progressista, como acontece em muitas cidades inglesas e na maioria das cidades da Holanda. Nas cidades que se mantêm primordialmente com os fundos e rendas provenientes da residência constante ou ocasional de uma corte, e onde

as classes inferiores da população se mantêm primordialmente com os gastos da renda dos grandes, a população em geral é indolente, dissoluta e pobre, como ocorre em Roma, Versalhes, Compiegne e Fontainebleau. Se excetuarmos Rouen e Bordéus, existe pouco comércio ou indústria em todas as cidades francesas que sediam uma assembléia legislativa; e as classes inferiores da população, por se manterem sobretudo às expensas dos membros das cortes de Justiça e daqueles que ocorrem a elas para apelações, costumam ser ociosas e pobres. O grande comércio existente em Rouen e Bordéus parece dever-se totalmente à localização das duas cidades. Rouen é necessariamente o entreposto de quase todas as mercadorias trazidas de países estrangeiros ou das províncias marítimas da França para o consumo da grande cidade de Paris. Analogamente, Bordéus é o entreposto dos vinhos fabricados nas regiões localizadas nas margens do rio Garonne e dos que nele desembocam, uma das regiões mais ricas em vinhos do mundo, e que parece produzir o melhor vinho para exportação, ou o mais condizente com o paladar dos estrangeiros. Tais localizações vantajosas necessariamente atraem um grande capital, pela vasta aplicação que a região lhe proporciona, sendo o emprego desse capital a causa do progresso dessas duas cidades. Nas demais cidades francesas que são sede de assembléias legislativas, parece haver-se empregado muito pouco capital, além do necessário para suprir seu próprio consumo, vale dizer, pouco mais do que o capital mínimo que nelas se pode investir. O mesmo se pode dizer de Paris, Madri e Viena. Dessas três cidades, Paris é de longe a mais progressista, sendo também o principal mercado de todas as manufaturas nela estabelecidas, e seu próprio consumo é o objetivo primordial de todo o comércio que desenvolve. Londres, Lisboa e Copenhague são talvez as únicas cidades européias em que ao mesmo tempo reside uma corte e podem também ser consideradas cidades comerciais, isto é, cidades que comerciam não somente para seu próprio consumo, como também para o de outras cidades e países. A localização das três é extremamente vantajosa, naturalmente propícia para servir-lhes como entrepostos de grande parte das mercadorias destinadas ao consumo de regiões distantes. Em uma cidade em que se gasta uma renda elevada, empregar com vantagem um capital para qualquer outro objetivo que não seja suprir o consumo da própria cidade é provavelmente mais difícil do que em uma cidade na qual as classes inferiores da população só conseguem manter-se com o que auferem do emprego desse capital. A ociosidade da maior parte das pessoas mantidas pelos gastos da renda corrompe provavelmente a operosidade dos que deveriam manter-se pelo emprego de capital, fazendo com que seja menos vantajoso aplicar um capital lá do que em outros lugares. Antes da união com a Inglaterra, havia pouco comércio ou indústria em Edimburgo; ela tornou-se uma cidade de algum comércio e indústria quando o Parlamento escocês deixou de ter sede nela, quando deixou de ser a residência necessária da principal nobreza e da pequena nobreza da Escócia. Todavia, Edimburgo continua a ser a sede dos principais tribunais de Justiça da

Escócia e dos postos alfandegários, de recolhimento de impostos etc. Portanto, continua-se a gastar na cidade uma renda considerável. Em comércio e indústria, é muito inferior a Glasgow, cujos habitantes se mantêm sobretudo mediante emprego de capital. Tem-se às vezes observado que os habitantes de uma aldeia grande, depois de terem progredido consideravelmente nas manufaturas, se tornaram indolentes e pobres, pelo fato de um grande senhor ter passado a residir na redondeza.

Em conseqüência, a proporção entre o capital e a renda parece regular em todo lugar a proporção entre pessoas trabalhadoras e pessoas ociosas. Onde quer que predomine o capital, prevalece o trabalho; e onde quer que predomine a renda, prevalece a ociosidade. Por isso, todo aumento ou diminuição de capital tende a aumentar ou a diminuir a quantidade real de trabalho, o contingente de cidadãos produtivos e, conseqüentemente, o valor de troca da produção anual da terra e do trabalho do país, a riqueza e renda reais de todos os seus habitantes.

Os capitais são aumentados pela parcimônia e diminuídos pelo esbanjamento e pela má administração.

Tudo aquilo que uma pessoa economiza de sua renda, ela o acrescenta a seu capital: quer empregando-o ela mesma para manter um contingente adicional de mão-de-obra produtiva, quer dando possibilidade a outra pessoa de fazê-lo, emprestando-lhe o capital com juros, vale dizer, em troca de uma participação nos lucros. Assim como o capital de um indivíduo só pode ser aumentado por aquilo que poupa de sua renda anual ou de seus ganhos anuais, da mesma forma o capital de uma sociedade, que é equivalente à soma dos capitais de todos os indivíduos que a compõem, só pode ser aumentado dessa maneira.

A parcimônia, e não o trabalho, é a causa imediata do aumento de capital. Com efeito, o trabalho fornece o objeto que a parcimônia acumula. Com tudo o que o trabalho consegue adquirir, se a parcimônia não economizasse e não acumulasse, o capital nunca seria maior.

A parcimônia, aumentando o fundo destinado à manutenção de mão-de-obra produtiva, tende a ampliar o contingente daquelas pessoas cujo trabalho enriquece o valor do objeto ao qual é aplicado. Tende, pois, a aumentar o valor cambiável da produção anual da terra e do trabalho do país. Põe em movimento uma quantidade adicional de trabalho, o qual dá um valor extra à produção anual.

O que se economiza anualmente é consumido com a mesma regularidade que aquilo que se gasta anualmente, e também quase ao mesmo tempo; todavia, o consumo é feito por uma categoria diferente de pessoas. A parte da renda do rico que este gasta anualmente, na maioria dos casos, é consumida por hóspedes ociosos e criados domésticos, que nada deixam atrás de si em troca de seu consumo. Aquela parte da renda que ele economiza anualmente, já que é imediatamente empregada como capital em função do lucro, é igualmente consumida, e quase simultaneamente, mas por uma categoria diferente de pessoas: trabalhadores, manufatores e artífices, que reproduzem com lucro o valor de que consomem anualmente. Suponhamos que a renda do rico

lhe fosse paga em dinheiro. Se ele tivesse gasto toda esta renda em alimento, roupa e moradia que a renda total teria podido comprar, teriam sido distribuídos entre os ociosos ou improdutivos. Ao economizar, porém, parte dessa renda, já que esta parcela é imediatamente aplicada como capital em função do lucro, por ele mesmo ou por qualquer outra pessoa, o alimento, a roupa e a moradia que se pode comprar com esta parte são necessariamente reservados a pessoas produtivas. O consumo é o mesmo, mas os consumidores são diferentes.

Através daquilo que uma pessoa frugal poupa anualmente, não somente se assegura manutenção a um contingente adicional de mão-de-obra produtiva, para aquele ano ou para o próximo, senão que, como o fundador de um albergue, cria, por assim dizer, um fundo perpétuo para a manutenção de um contingente igual em todas as ocasiões futuras. Com efeito, a alocação e a destinação permanente deste fundo nem sempre são asseguradas por uma lei positiva, por um documento jurídico ou título de bens; no entanto, elas são sempre asseguradas por um princípio muito poderoso, isto é, o interesse óbvio de todo indivíduo a quem pertença o fundo. Nenhuma porção dele poderá futuramente ser empregada a não ser para manter mão-de-obra produtiva, sem que haja uma perda evidente para a pessoa que o desvia de sua destinação própria.

Assim, o esbanjador desvia o capital da destinação correta. Por não limitar sua despesa à sua renda, ele interfere em seu capital. Como aquele que desvia para objetivos profanos as rendas de uma fundação pia, ele paga os salários dos ociosos com os fundos que a frugalidade de seus antepassados tinha, por assim dizer, consagrado à manutenção de pessoas produtivas. Diminuindo os fundos destinados ao emprego de mão-de-obra produtiva, necessariamente ele diminui, na medida em que isso depende dele, a quantidade daquele tipo de trabalho que acrescenta valor ao objeto ao qual é aplicado e, em conseqüência, ao valor da produção anual da terra e do trabalho do país inteiro, à riqueza e à renda de seus habitantes. Se a prodigalidade de alguns não for compensada pela frugalidade de outros, a conduta de todo perdulário, por alimentar os ociosos com o pão pertencente aos trabalhadores produtivos, tende não só a reduzi-lo à miséria, como a empobrecer o país.

Mesmo que os gastos do esbanjador fossem com mercadorias do próprio país, e não com mercadorias estrangeiras, seriam iguais os efeitos sobre os fundos produtivos da sociedade. Todo ano continuaria havendo uma certa quantidade de alimento e roupa que deveria ter servido para a manutenção de mão-de-obra produtiva, no entanto é empregada para manter pessoal improdutivo. Portanto, em cada ano continuaria a haver ainda alguma diminuição daquilo que, de outra forma, teria o valor da produção anual da terra e do trabalho do país.

Poder-se-á alegar talvez que, pelo fato de tal despesa não ser gasta em mercadorias estrangeiras, não acarretando, portanto, exportação de ouro e prata para fora do país, este ficaria com a mesma

quantidade de dinheiro que antes. Entretanto, se a quantidade de alimentos e de roupas que, nessa hipótese, seria consumida por pessoal improdutivo, tivesse sido distribuída entre pessoas produtivas, estas teriam reproduzido, com lucro, o valor integral consumido. Nesse caso, além de ter permanecido no país a mesma quantidade de dinheiro, teria havido uma reprodução de um valor igual de bens de consumo. A mesma quantidade de dinheiro, portanto, teria igualmente permanecido no país e haveria, além disso, a reprodução de um valor igual de mercadorias consumíveis. Haveria dois valores ao invés de um.

Além disso, a mesma quantidade de dinheiro não pode permanecer por muito tempo em um país no qual diminuiu o valor da produção anual. A única utilidade do dinheiro é fazer circular bens de consumo.

Ora, é através do dinheiro que os mantimentos, materiais e o produto acabado são comprados e vendidos, bem como distribuídos a seus próprios consumidores. Conseqüentemente, a quantidade de dinheiro que se pode anualmente empregar em um país deve ser determinada pelo valor dos bens de consumo que anualmente o dinheiro faz circular nele. Esses bens de consumo devem consistir necessariamente na produção direta da terra e do trabalho do próprio país ou em algo que tivesse sido comprado com uma parte dessa produção. Seu valor, portanto, deve diminuir na medida em que diminui o valor dessa produção e, com ele, também a quantidade de dinheiro que pode ser empregada em fazê-la circular. Entretanto, o dinheiro que, em virtude dessa redução anual da produção, é cada ano retirado da circulação interna do país, não poderá permanecer ocioso. O interesse dos proprietários desse dinheiro exige que ele seja aplicado. Mas, não havendo qualquer aplicação no país, ele será enviado ao exterior, a despeito de todas as leis e proibições, para a compra de bens de consumo que possam ser de alguma utilidade no país. Dessa forma, a exportação anual desse dinheiro continuará por algum tempo a acrescentar alguma coisa ao consumo anual do país, além do valor de sua própria produção anual. O que se conseguira economizar nos dias de prosperidade dessa produção anual e que fora empregado em comprar ouro e prata, contribuirá por algum tempo — pouco, aliás — para sustentar seu consumo em épocas adversas. Nesse caso, a exportação de ouro e prata não é a causa, mas o efeito do declínio do país, e pode até, por pouco tempo, aliviar a calamidade desse declínio.

Ao contrário, a quantidade de dinheiro deve, em cada país, crescer naturalmente na medida em que aumenta o valor da produção anual.

Sendo maior o valor dos bens de consumo que anualmente circulam no seio da sociedade, exigir-se-á uma quantidade maior de dinheiro para operar tal circulação. Por isso, parte da produção aumentada será naturalmente empregada para comprar, onde for possível, a quantidade adicional de ouro e prata necessária para fazer circular o restante da produção anual. O aumento desses metais será, neste caso, o efeito e não a causa da prosperidade pública. O ouro e a prata em toda parte são comprados da mesma forma. O alimento, roupa e moradia, a renda e a manutenção

de todos aqueles cujo trabalho ou capital é empregado em trazer os metais das minas ao mercado, é o preço pago para isto, tanto no Peru como na Inglaterra. O país que tiver esse dinheiro para pagar nunca permanecerá muito tempo sem a quantidade desses metais de que carece; em contrapartida, nenhum país reterá por muito tempo uma quantidade de ouro e prata de que não tiver necessidade.

Conseqüentemente, o que quer que imaginemos consistir a riqueza e a renda reais de um país — seja no valor da produção anual de sua terra e de seu trabalho, como parece indicá-lo a sã razão, seja na quantidade de metais preciosos que circulam no país, como o supõem preconceitos populares — qualquer que seja a teoria defendida, um fato é certo: todo esbanjador é um inimigo do público, e toda pessoa que poupa é um benfeitor do público.

Os efeitos da má administração são muitas vezes os mesmos que os do esbanjamento. Todo projeto imprudente e malsucedido na agricultura, mineração, pesca, comércio ou manufaturas tende igualmente a diminuir os fundos destinados à manutenção do trabalho produtivo. Em todo projeto desse tipo, embora o capital seja consumido somente por mão-de-obra produtiva, ainda assim, devido ao mau emprego que se faz desse capital, esses trabalhadores não reproduzem o valor integral do que consomem, devendo ocorrer sempre certa diminuição daquilo que, de outra forma, teriam sido os fundos produtivos da sociedade.

Na realidade, raramente poderá acontecer que a situação de uma grande nação seja muito afetada pela prodigalidade ou má administração dos indivíduos, já que o esbanjamento e a imprudência de alguns sempre são mais do que compensados pela frugalidade e boa administração de outros.

Quanto ao esbanjamento, o princípio que leva a gastar é a paixão de divertir-se no presente — paixão que embora por vezes violenta e muito difícil de ser contida, é em geral apenas momentânea e ocasional. Ao contrário, o princípio que leva a poupar é o desejo de melhorar nossa condição, um desejo que, embora comumente calmo e isento de paixão, herdamos do seio materno e nunca nos abandonará até a sepultura. Em todo o espaço de tempo que medeia entre o berço e a sepultura, dificilmente talvez haverá um só momento em que uma pessoa esteja tão perfeita e completamente satisfeita com sua situação, que não deseje alguma mudança ou melhoria, de qualquer tipo que seja. Um aumento de fortuna é o meio pelo qual a maior parte das pessoas se propõe e deseja melhorar sua condição. É o meio mais comum e mais óbvio; e o meio mais suscetível de aumentar a fortuna é poupar e acumular uma parte do que as pessoas adquirem, regular e anualmente, ou então em condições extraordinárias. Embora, portanto, o princípio de gastar prevaleça em relação a quase todas as pessoas em algumas ocasiões e em outras quase sempre, na maioria das pessoas, tomando por média todo o decurso de sua vida, o princípio da frugalidade parece não só prevalecer, mas prevalecer muitíssimo.

No que concerne à má administração, o número de empreendi-

mentos conduzidos com prudência e com sucesso é em toda parte muito maior do que o de empreendimentos imprudentes e malogrados. Apesar de todas as nossas queixas sobre a freqüência das bancarrotas, os infelizes que caem nesse infortúnio representam uma porcentagem muito reduzida do total de pessoas empenhadas no comércio e em todos os outros tipos de negócios; talvez não ultrapasse muito a média de um por mil. A bancarrota é, talvez, a maior e mais humilhante calamidade que possa acometer uma pessoa ingênua. Por isso, a maioria das pessoas são suficientemente cuidadosas para evitá-la. Algumas, porém, não a evitam, como há quem não evite a forca.

As grandes nações nunca empobrecem devido ao esbanjamento ou à imprudência de particulares, embora empobreçam às vezes em conseqüência do esbanjamento e da imprudência cometidos pela administração pública. Toda ou quase toda a renda pública é empregada, na maioria dos países, em manter cidadãos improdutivos. Tais pessoas constituem uma corte numerosa e esplêndida, um grande estabelecimento eclesiástico; grandes esquadras e exércitos, que em tempos de paz nada produzem, e em tempo de guerra nada adquirem que possa compensar os gastos de sua manutenção, mesmo enquanto perdura a guerra. Essas pessoas, que nada produzem, são mantidas pela produção do trabalho de terceiros. Quando, portanto, esse contingente é multiplicado além do necessário, em determinado ano ele pode consumir uma parcela tão grande da produção anual, a ponto de não deixar o suficiente para manter os trabalhadores produtivos, que reproduziriam, no ano vindouro, o que foi gasto neste. Em conseqüência, a produção do ano seguinte será menor do que a do precedente e se a mesma situação confusa continuar, a produção do terceiro ano será ainda inferior à do segundo. Os cidadãos improdutivos, que deveriam ser mantidos apenas por uma parcela da renda economizada pelo povo, podem chegar a consumir parte tão relevante da renda total, e com isso obrigar tão grande número de pessoas a interferir em seu capital, nos fundos destinados à manutenção de mão-de-obra produtiva, que toda a frugalidade e a boa administração dos indivíduos podem ser incapazes de compensar o desperdício e o aviltamento da produção, gerados por essa intromissão violenta e forçada.

Na maioria dos casos, porém, como ensina a experiência, a frugalidade e a boa administração são suficientes para compensar não somente o esbanjamento e a má administração individuais, como também as exorbitâncias públicas do Governo. O esforço uniforme, constante e ininterrupto de toda pessoa, no sentido de melhorar sua condição, princípio do qual derivam originalmente tanto a riqueza nacional e pública como a individual, é suficientemente poderoso para manter o curso natural das coisas em direção à melhoria, a despeito das extravagâncias do Governo e dos maiores erros de administração. Como o princípio desconhecido da vida animal, esse princípio muitas vezes restitui a saúde e o vigor à constituição, apesar, não somente da doença, mas também das absurdas receitas do médico.

A produção anual da terra e do trabalho de um país só pode aumentar de valor, com o acréscimo do contingente de mão-de-obra produtiva, ou das forças produtivas dos trabalhadores já empregados. E evidente que o número de trabalhadores produtivos de um país nunca pode ser muito aumentado, a não ser em conseqüência de um aumento do capital ou dos fundos destinados à sua manutenção. E as forças produtivas do mesmo número de trabalhadores só podem ser aumentadas em decorrência quer de algum acréscimo e aperfeiçoamento das máquinas e instrumentos que facilitam e abreviam o trabalho, quer de uma divisão e distribuição mais apropriada do emprego. Em ambos os casos, quase sempre se requer um capital adicional. Somente através de um capital adicional é que o empresário de uma fábrica tem condições de prover seus trabalhadores com máquinas melhores de operar entre eles uma distribuição de tarefas mais adequada. Quando o serviço a ser feito comporta operações diversificadas, manter cada empregado constantemente ocupado em uma função exige capital muito maior do que quando cada empregado é sucessivamente utilizado em cada uma das operações, conforme as necessidades. Quando, pois, compararmos o estágio de uma nação em dois períodos diferentes e constatarmos que a produção anual de sua terra e do seu trabalho é obviamente maior no segundo do que no primeiro, que suas terras estão melhor cultivadas, suas manufaturas são mais numerosas e mais florescentes, e seu comércio mais extensivo, podemos estar certos de que seu capital aumentou entre esses dois períodos e que a boa administração de alguns acrescentou a essa produção o que dela tinha sido tirado pela má administração privada de outros ou pelo esbanjamento público do governo. Constataremos, porém, que esse foi o caso de quase todas as nações em todas as épocas razoavelmente tranqüilas e pacíficas, mesmo daquelas que não tiveram governos mais sensatos e parcimoniosos. Com efeito, para formar um juízo correto a respeito, precisamos comparar a situação do país em períodos algo distantes um do outro. Muitas vezes o progresso é tão gradual que, em períodos muito próximos entre si, o progresso não somente não é sensível como também em virtude do declínio de certos setores de trabalho ou de certas regiões do país — coisas que às vezes acontecem, não obstante o país gozar de muita prosperidade — freqüentemente surge a suspeita de que estão em decadência a riqueza e o trabalho, em sua totalidade.

A título de exemplo, a produção anual da terra e do trabalho da Inglaterra é hoje certamente muito superior ao que era há um século, na época da restauração de Carlos II. Embora atualmente poucas pessoas duvidem disso — assim acredito —, no decorrer desse período dificilmente passavam cinco anos em que não se publicasse algum livro ou panfleto, escritos com habilidade suficiente para conseguir certo crédito junto ao público, e que pretendiam demonstrar que a riqueza da nação estava declinando rapidamente, que o país estava despovoado, a agricultura negligenciada, as manufaturas decaindo, o comércio desfeito. Tampouco pode-se afirmar que essas publicações tenham sido

todas panfletos partidários, subprodutos da falsidade e da venalidade. Muitas dessas obras foram escritas por pessoas muito sinceras e inteligentes, que não escreviam senão aquilo em que acreditavam, sem nenhum outro motivo senão porque de fato acreditavam.

De igual forma, a produção anual da terra e do trabalho da Inglaterra era, certamente, muito maior na época da Restauração do que possamos supor ter sido cerca de cem anos antes, quando Isabel subiu ao trono. Temos todas as razões para crer que também nessa época o país estava muito mais evoluído em melhorias do que por volta de cem anos atrás, quando estavam se encerrando as dissensões entre as casas de York e Lancaster. E mesmo naquela época, provavelmente, o país estava em melhores condições do que ao tempo da conquista dos normandos; e na época dessa conquista provavelmente a situação era melhor do que durante o tumulto da Heptarquia Saxônica. Mesmo nessa última época, a Inglaterra certamente era um país mais evoluído do que quando da invasão de Júlio César, época em que a população estava mais ou menos no mesmo estágio dos selvagens da América do Norte.

Em cada um desses períodos, entretanto, havia não somente muito esbanjamento por parte de particulares e da administração pública, muitas guerras dispendiosas e supérfluas, grandes desvios da produção anual destinada à manutenção de mão-de-obra produtiva e improdutiva; por vezes, também, em meio ao tumulto do conflito civil, havia tão grande desperdício e destruição de capital, que, como é de supor, não apenas retardou o acúmulo natural das riquezas, como deixou o país mais pobre ao término do período, do que no início. Assim, durante o mais feliz e afortunado dentre todos esses períodos, o período depois da Restauração, quantas desordens e infortúnios ocorreram, que se pudessem ter sido previstos poder-se-ia deles esperar não somente o empobrecimento do país, mas até a sua ruína total? Lembremos o incêndio e a praga de Londres, as duas guerras holandesas, as desordens da revolução, a guerra na Irlanda, as quatro dispendiosas guerras francesas de 1688, 1702, 1742 e 1756, juntamente com as duas rebeliões de 1715 e 1745. No decurso das quatro guerras francesas, a nação contraiu um débito superior a 145 milhões, além de outros gastos anuais extraordinários gerados por essas guerras, de modo que, no cômputo geral, o mínimo deve ter atingido 200 milhões. Tão exorbitante parcela da produção anual da terra e do trabalho do país foi empregada desde a revolução, em ocasiões diversas, para manter um contingente elevadíssimo de pessoas improdutivas. Mas, se essas guerras não tivessem obrigado a canalizar um capital tão elevado para esse uso, a maior parte dele teria naturalmente sido aplicado para manter mão-de-obra produtiva, cujo trabalho haveria reposto, com lucro, o valor integral de seu consumo. O valor da produção anual da terra e do trabalho do país teria sido consideravelmente aumentado por ele todo ano e o aumento de cada ano teria elevado ainda mais o do ano seguinte. Mais casas teriam sido construídas, mais terras melhoradas e as anteriormente aprimoradas teriam sido melhor cultivadas, mais manufaturas

teriam sido estabelecidas e as já implantadas teriam sido mais ampliadas. Na realidade, talvez não seja muito fácil sequer imaginar quanto teriam aumentado então a riqueza e a renda reais do país.

Contudo, embora os altos gastos do Governo, sem dúvida, devam ter retardado o curso natural da Inglaterra em direção à riqueza e ao desenvolvimento, não foi possível sustá-lo. A produção anual da terra e do trabalho na Inglaterra é, sem dúvida, muito maior hoje do que na época da Restauração ou da revolução. Em conseqüência, maior deve ter sido também o capital empregado anualmente no cultivo da terra e para manter essa mão-de-obra. Em meio a todas as exceções feitas pelo governo, esse capital foi sendo silenciosa e gradualmente acumulado pela frugalidade e pela boa administração de indivíduos particulares, por seu esforço geral, contínuo e ininterrupto no sentido de melhorar sua própria condição. Foi esse esforço, protegido pela lei e permitido pela liberdade de agir por si próprio da maneira mais vantajosa, que deu sustentação ao avanço da Inglaterra em direção à grande riqueza e ao desenvolvimento em quase todas as épocas anteriores, e que, como é de esperar, acontecerá em tempos futuros. Mas, pelo fato de nunca ter sido a Inglaterra agraciada com governos muito parcimoniosos, assim a parcimônia jamais constituiu virtude característica de seus habitantes. É altamente impertinente e presunçoso, por parte dos reis e ministros, pretenderem vigiar a economia das pessoas particulares e limitar seus gastos, seja por meio de leis suntuárias, seja proibindo a importação de artigos de luxo do exterior. São sempre eles, sem exceção alguma, os maiores perdulários da sociedade. Inspecionem eles bem seus próprios gastos, e confiem tranqüilamente que as pessoas particulares inspecionarão os seus. Se seu próprio esbanjamento não arruína o país, não será o de seus súditos que um dia o fará.

Assim como a frugalidade aumenta e o esbanjamento diminui o capital público, assim a conduta daqueles cuja despesa eqüivale exatamente a sua renda, sem acumulação ou abusos, nem a aumenta nem a diminui. Todavia, certos tipos de gastos parecem contribuir mais para o crescimento da riqueza do país do que outros.

A renda de um indivíduo pode ser gasta em coisas consumidas de imediato — caso em que a despesa de um dia não pode aliviar nem sustentar a de outro — ou em coisas de maior durabilidade, as quais, portanto, podem ser acumuladas — caso em que o gasto de cada dia pode, a seu critério, aliviar ou sustentar e aumentar o efeito do gasto do dia seguinte. Uma pessoa rica, por exemplo, tanto pode gastar sua renda em uma mesa farta e suntuosa, na manutenção de grande número de criados domésticos e uma multidão de cães e cavalos, quanto contentar-se com uma mesa frugal e alguns poucos criados, pode investir a maior parte da mesma em embelezar sua casa, sua vila campestre, em construções úteis ou decorativas, em móveis úteis ou ornamentais, em coleções de livros, estátuas, quadros ou então em coisas mais frívolas, como jóias, bugigangas, berloques de vários tipos; ou então — o que é mais fútil de todos os gastos — poderá comprazer-se em acumular

uma grande quantidade de vestimentas finas, como fez o favorito e ministro de um grande príncipe que faleceu há poucos anos. Se duas pessoas de igual riqueza fossem gastar suas rendas, uma, sobretudo da primeira forma indicada, a outra, da segunda, veríamos que a magnificência da pessoa que gastou sobretudo em mercadorias duráveis aumentaria continuamente, já que a despesa de cada dia contribuiria em algo para sustentar e aumentar o efeito da despesa do dia seguinte; ao contrário, a magnificência da outra não seria maior no fim do período do que no início. Além disso, no final do período, a segunda seria a mais rica dos dois. Possuiria um estoque de mercadorias, deste ou daquele tipo, o qual, embora talvez não valesse tudo o que custou, sempre valeria alguma coisa. Ao contrário, no caso do último não sobraria qualquer vestígio dos gastos efetuados, e os efeitos de dez ou vinte anos de esbanjamento seriam tão nulos como se jamais tivessem existido.

Assim como, em se tratando dos indivíduos, um tipo de gasto favorece mais a riqueza de um do que a de outro, o mesmo acontece no caso de uma nação. As casas, a mobília, as roupas dos ricos, dentro de pouco tempo tornam-se úteis para as classes inferiores e médias da população. Estas têm condições de comprá-las dos ricos, quando estes se cansam delas, e, assim, a condição geral de todo o povo melhora progressivamente, quando esse tipo de gastos se generaliza entre os ricos. Em países em que durante muito tempo reinou a riqueza, freqüentemente deparamos com pessoas de classe social inferior proprietárias de casas e mobílias em perfeito estado, mas que não poderiam ter mandado construir no primeiro caso, ou ter comprado para seu próprio uso, no segundo. O que antigamente era a residência da família dos Seymour, hoje não passa de uma estalagem na estrada de Bath. A cama de casal de Jaime I, da Grã-Bretanha, que sua rainha trouxe consigo da Dinamarca como presente de um soberano a outro, era, até alguns anos atrás, uma peça decorativa de uma cervejaria de Dunfermline. Em certas cidades antigas, que permaneceram estacionárias durante muito tempo ou sofreram certa decadência, raramente se encontra uma casa sequer que os atuais ocupantes pudessem ter mandado construir. E se entrarmos nessas casas, com freqüência veremos muitas peças excelentes, embora antiquadas, de mobílias ainda perfeitamente adequadas ao uso e que, tampouco, poderiam ter sido fabricadas para os usuários atuais. Nobres palácios, vilas magníficas, grandes coleções de livros, estátuas, quadros e outras curiosidades, muitas vezes, representam tanto um ornamento como uma honra, não somente para a vizinhança, mas para o país inteiro ao qual pertencem. Versalhes constitui um ornamento e uma honra para a França, Stowe e Wilton o mesmo para a Inglaterra. A Itália ainda hoje tem uma espécie de veneração pelo número de monumentos desse gênero que ela possui, embora tenha decaído a riqueza que os produziu, e embora o gênio que os planejou pareça extinto, talvez pelo fato de não ter o mesmo emprego.

Além disso, os gastos feitos em mercadorias duráveis favorecem não somente o acúmulo de estoque, mas também a poupança. Se uma pessoa,

em dado momento, se exceder nesse ponto, pode facilmente voltar atrás, sem expor-se à censura do público. Reduzir de muito o número de criados domésticos, fazer com que a mesa do rico passe de uma grande abundância para uma grande frugalidade, dispensar seu equipamento, depois de tê-lo instalado, são mudanças que não podem escapar à observação dos vizinhos, e que supostamente implicam certo reconhecimento de má administração anterior. Por isso, poucos entre aqueles que, em determinada época, tiveram a infelicidade de ir tão longe nesse tipo de despesa, muniram-se depois de coragem de voltar atrás, antes que a ruína e a falência os obrigassem a isso. Mas se uma pessoa, em algum momento, foi longe demais nos gastos com construção, mobília, livros ou quadros, sua mudança de conduta não pode ser considerada imprudência. Existem coisas em que o gasto ulterior muitas vezes se torna desnecessário devido ao gasto anterior, de maneira que, quando uma pessoa interrompe a execução; parece agir assim não porque se excedeu em sua riqueza, mas porque já satisfez seu capricho.

Além disso, os gastos com mercadorias duráveis garantem comumente a manutenção de um número maior de pessoas do que os gastos efetuados com a mais pródiga das hospitalidades. De 200 ou 300 libras-peso de mantimentos, que às vezes podem ser servidas em uma grande festa, talvez a metade seja atirada ao lixo, além de grande quantidade que sempre é desperdiçada e mal utilizada. Mas, se a despesa desse festival tivesse sido feita para dar trabalho a pedreiros, carpinteiros, tapeceiros, mecânicos etc., uma quantidade de gêneros de valor igual teria sido distribuída entre um contingente ainda maior de pessoas, que os teriam comprado com pence e libras-peso, correspondentes a seu valor, sem ter perdido ou jogado fora uma onça sequer dos mesmos. No primeiro caso, além disso, essa despesa mantém mão-de-obra produtiva, no outro, improdutiva. No primeiro caso, portanto, ela aumenta e, no outro, não aumenta o valor de troca da produção da terra e do trabalho do país.

Não desejo, porém, dar a entender com tudo isso que um tipo de gasto sempre denota um espírito mais liberal ou generoso do que o outro. Quando um homem rico gasta sua renda sobretudo em hospitalidade, ele partilha a maior parte de sua renda com seus amigos e companheiros, ao passo que, ao empregá-la para comprar as citadas mercadorias duráveis, muitas vezes gasta tudo em si mesmo, não dando nada a ninguém, sem receber o equivalente. Portanto, este último tipo de gasto, principalmente quando dirigido para coisas frívolas, como pequenos ornamentos de vestuário e de mobília, jóias, berloques e outras bugigangas, muitas vezes revela não somente um caráter frívolo, como também uma personalidade inferior e egoísta. Tudo quanto pretendo dizer é que um tipo de gasto, pelo fato de sempre gerar algum acúmulo de mercadorias de valor, por favorecer mais a frugalidade particular e, conseqüentemente, o aumento do capital da sociedade e por manter mais pessoas produtivas do que improdutivas, é mais adequado que o outro para fazer crescer a riqueza pública.

CAPÍTULO IV

O Dinheiro Emprestado a Juros

O dinheiro emprestado a juros é sempre considerado como um capital pelo emprestador. Este espera que, no devido tempo, ele lhe seja restituído e que nesse meio-tempo o tomador lhe pague uma certa renda anual pelo uso do mesmo. O tomador do empréstimo, por sua vez, pode utilizá-lo como capital ou como um dinheiro reservado para seu consumo imediato. Se o emprega como capital, utiliza-o para a manutenção de mão-de-obra produtiva, a qual reproduz o valor, com lucro. Neste caso, o tomador tem condições tanto para repor o capital como para pagar os juros, sem alienar qualquer outra fonte de sua renda nem interferir nela. Se utiliza o dinheiro emprestado para consumo imediato, age como um perdulário, dissipando na manutenção de pessoas ociosas aquilo que se destinava a manter pessoas operosas. Neste caso, ele não tem condições nem para repor o capital nem para pagar os juros, sem alienar alguma outra fonte de renda — como por exemplo a propriedade ou a renda da terra — ou sem interferir nela.

O dinheiro emprestado a juros pode, sem dúvida, ser utilizado ocasionalmente das duas maneiras citadas, mas é muito mais freqüente empregá-lo da primeira. A pessoa que toma emprestado para gastar, logo se arruína, e quem lhe empresta geralmente terá que arrepender-se da insensatez cometida. Tomar emprestado ou emprestar para esse fim, portanto, em todos os casos em que não houver usura, é contrário aos interesses das duas partes; e embora às vezes aconteça certas pessoas fazerem isso, podemos estar certos de que, devido à consideração que cada um tem pelo seu próprio interesse, isso não ocorre com tanta freqüência como talvez poderíamos imaginar. Pergunte-se a qualquer pessoa rica dotada de razoável grau de prudência, a qual desses dois tipos de pessoas tem emprestado a maior parte de seu dinheiro — àqueles que, na opinião dela, o empregarão de forma rentável ou àqueles que o gastarão na ociosidade — e veremos que zombará da pergunta feita. Mesmo entre os tomadores de empréstimo — que não

são particularmente conhecidos como os cidadãos mais frugais — o número dos frugais e operosos supera de muito o dos pródigos e ociosos.

As únicas pessoas a quem se costuma emprestar dinheiro sem esperar que dele façam uso lucrativo são senhores de terras que tomam empréstimos sob hipoteca. Mesmo eles dificilmente tomam empréstimos só para gastar. Pode-se dizer que, em geral, já gastaram antecipadamente o que tomam emprestado. Eles geralmente consumiram tal quantidade de bens, que lhes foram adiantados a crédito por lojistas e comerciantes, que consideram necessário tomar emprestado a juros para pagar a dívida. O capital emprestado repõe os capitais desses lojistas e comerciantes, que os senhores de terra não poderiam haver reposto com a renda recebida de suas propriedades. O empréstimo é tomado, não propriamente para gastar, mas para repor um capital que já fora gasto anteriormente.

Quase todos os empréstimos a juros são feitos em dinheiro, seja em papel-moeda ou em ouro e prata. Entretanto, o que o tomador quer na realidade, e o que o emprestador lhe fornece, não é o dinheiro em si mesmo, senão o valor que ele tem, vale dizer, os bens que com ele se podem comprar. Se o que ele precisa é dinheiro para consumo imediato, tratar-se-á exclusivamente dos bens que ele pode colocar em lugar do dinheiro. Se o que ele quiser for um capital para empregar em mão-de-obra, tratar-se-á somente daqueles bens que podem assegurar aos trabalhadores instrumentos de trabalho, materiais e subsistência necessária para a execução do trabalho. Pelo empréstimo, o emprestador como que cede ao tomador seu direito a uma certa parcela da produção anual da terra e do trabalho, para que o tomador a empregue como lhe aprouver.

Por conseguinte, a quantidade de dinheiro, que pode ser emprestada a juros, em qualquer país, não é regulada pelo valor do dinheiro — seja em papel ou em moeda — que serve como instrumento para os diversos empréstimos feitos no país, mas pelo valor daquela parcela da produção anual que, tão logo sai da terra ou das mãos dos trabalhadores produtivos, destina-se não somente a repor um capital, mas um capital que um proprietário não deseja ter o incômodo de ele mesmo aplicar. Uma vez que tais capitais costumam ser emprestados e restituídos em dinheiro, constituem o que se chama de juros do dinheiro. Eles diferem não somente dos juros de terras, como também dos juros do comércio e da manufatura já que nesses são os próprios proprietários que empregam seu próprio capital. Todavia, mesmo no caso dos juros do dinheiro, o dinheiro seria, por assim dizer, como que o instrumento de cessão ou transferência, que passa de uma a outra mão aqueles capitais que os respectivos proprietários não se importam em empregar eles mesmos. Esses capitais podem ser maiores, em quase toda proporção, que o montante de dinheiro que serve como instrumento de sua transferência, já que as mesmas peças de dinheiro servem para muitos empréstimos sucessivos, bem como para muitas compras diferentes. Por exemplo, A empresta a W 1 000 libras esterlinas, com as

quais W imediatamente compra de B mercadorias no valor de 1 000 libras. B, por não ter pessoalmente necessidade do dinheiro, empresta as mesmas moedas ou cédulas a X, com as quais X compra imediatamente de C outra quantidade de mercadorias no valor de 1 000 esterlinas. Da mesma forma, e pela mesma razão, C com elas empresta esse dinheiro a Y, o qual novamente compra mercadorias de D. Dessa maneira, as mesmas peças, em moeda ou papel, podem no decurso de alguns dias servir como instrumento de três empréstimos diferentes e para três compras diferentes, cada uma das quais é igual, em valor, ao montante total do dinheiro. O que as três pessoas A, B e C transferem aos tomadores W, X e Y é o poder de fazer as referidas compras. Nesse poder consiste tanto o valor como a utilidade dos empréstimos. O dinheiro emprestado pelas três pessoas abastadas é igual ao valor das mercadorias que com ele se podem comprar, sendo três vezes maior do que o valor do dinheiro com o qual se fazem as compras. No entanto, esses empréstimos podem ser todos absolutamente garantidos, e as mercadorias compradas pelos diversos devedores podem ser empregadas de tal forma que, no momento oportuno, repõem, com lucro, um valor igual de dinheiro, em moeda ou em papel. E como as mesmas peças de dinheiro podem, dessa forma, servir como instrumento de empréstimos diferentes a três, ou, pela mesma razão, a 30 vezes o seu valor; da mesma forma podem servir sucessivamente como instrumento de reembolso.

Dessa maneira, um capital emprestado a juros pode ser considerado como uma transferência do emprestador para o tomador de certa parcela considerável da produção anual, sob a condição de que o tomador, em troca, e durante a vigência do empréstimo, pague anualmente ao emprestador uma parcela menor, denominada juros, e ao final da vigência do empréstimo reponha ao emprestador uma parcela da mesma grandeza que aquela que o emprestador lhe havia cedido — o que se chama reembolso. Embora o dinheiro, seja em moeda, seja em papel, sirva geralmente como instrumento de transferência, tanto para a parcela menor como para a parcela mais considerável, é em si mesmo totalmente diferente daquilo que é cedido através dele.

Na proporção em que aquela parte da produção anual — que, tão logo saia do solo ou das mãos dos trabalhadores produtivos é destinada a repor um capital — aumenta em qualquer país o que se chamam juros do dinheiro, naturalmente aumenta com ela. O aumento desses capitais particulares, dos quais os proprietários desejam auferir uma renda sem o incômodo de empregá-los eles mesmos, acompanha naturalmente o aumento geral dos capitais; em outras palavras, à medida que o dinheiro aumenta, a quantidade de dinheiro a ser emprestada a juros cresce gradativamente em proporções cada vez maiores.

À medida que a quantidade de dinheiro a ser emprestada a juros aumenta, os juros ou preço que deve ser pago pelo uso daquele dinheiro necessariamente diminui, não apenas em virtude daquelas causas gerais que comumente provocam a diminuição do preço das coisas, quando

sua quantidade aumenta, mas em conseqüência de outras causas peculiares nesse caso especial. Quando os capitais aumentam em qualquer país, necessariamente diminui o lucro que se pode auferir do emprego dos mesmos. Torna-se cada vez mais difícil encontrar, dentro do país, um método proveitoso de aplicar qualquer novo capital. Em conseqüência, surge uma concorrência entre os diversos capitais, procurando o proprietário de um deles apossar-se daquele emprego já ocupado por outro. Mas, na maioria dos casos, ele só pode ter esperança de afastar o outro de seu emprego se negociar em termos razoáveis. O concorrente deve não somente vender um pouco mais barato aquilo com que negocia, mas também, para poder fazer isso, às vezes precisa comprá-lo mais caro. A demanda de mão-de-obra produtiva, aumentando os fundos destinados à sua manutenção, torna-se cada dia maior. Os trabalhadores encontram facilidade de emprego, mas os donos de capitais sentem dificuldade em conseguir trabalhadores para empregar. Sua concorrência faz subir os salários do trabalho e baixar os lucros gerados pelo capital. Mas, quando os lucros que se pode auferir com emprego do capital diminuem, digamos assim, nas duas extremidades, necessariamente diminui também juntamente com eles o preço que se pode pagar pelo uso do capital, ou seja, a taxa de juros.

Os Srs. Locke, Law e Montesquieu, bem como muitos outros autores, parecem haver imaginado que o aumento da quantidade de ouro e prata, em conseqüência da descoberta das Índias Ocidentais espanholas, constituiu a causa real da baixa da taxa de juros na maior parte da Europa. Pelo fato de terem esses metais diminuído de valor alegam eles, necessariamente passou também a ter menos valor o uso de toda parcela específica dos mesmos e, conseqüentemente, o preço que por eles se podia pagar. Esse raciocínio, que parece plausível à primeira vista, foi tão bem exposto pelo Sr. Hume, que talvez seria supérfluo acrescentar algo mais sobre o assunto. Entretanto, a argumentação que se segue, muito breve e simples, poderá servir para se entender mais claramente a falácia que parece ter induzido a erro os referidos escritores.

Antes da descoberta das Índias Ocidentais espanholas, a taxa normal de juros na maior parte da Europa parece ter sido de 10%. A partir de então, em diversos países ela baixou para 6, 5, 4 e 3%. Suponhamos que em determinado país o valor da prata tenha baixado exatamente na mesma proporção da taxa de juros; e que, por exemplo, nesses países em que os juros foram reduzidos de 10 para 5%, a mesma quantidade de prata possa agora comprar apenas a metade da quantidade de bens que poderia ter comprado antes. Em meu entender, essa hipótese pouco condiz com a verdade, mas é a mais favorável à opinião que vamos examinar; e, mesmo com base nessa hipótese, é simplesmente impossível que a baixa do valor da prata pudesse ter a mínima influência na baixa da taxa de juros. Se 100 libras não valem hoje, nesses países, mais do que 50 naquele tempo, 10 libras hoje não podem valer mais do que 5 na época. Quaisquer que tenham sido as

causas que baixaram o valor do capital, as mesmas causas devem necessariamente ter feito baixar o valor dos juros, e exatamente na mesma proporção. A proporção entre o valor do capital e o dos juros deve ter permanecido a mesma, ainda que a taxa nunca tivesse mudado. Pelo contrário, alterando-se a taxa, altera-se necessariamente a proporção entre esses dois valores. Se hoje 100 libras esterlinas não valem mais do que 50 na época, 5 libras hoje não podem valer mais do que valiam 2 libras e 10 xelins na época. Portanto, reduzindo-se a taxa de juros de 10 para 5%, pagamos pelo emprego de um capital, que supomos ser igual à metade do seu valor anterior, juros equivalentes a apenas 1/4 do valor dos juros anteriores.

Qualquer aumento da quantidade de prata, permanecendo idêntica a quantidade de mercadorias que fazia circular, não poderia ter outro efeito do que diminuir o valor desse metal. O valor nominal de todos os tipos de mercadorias seria maior, mas seu valor real seria exatamente o mesmo de antes. As mercadorias seriam trocadas por uma quantidade maior de moedas de prata, mas a quantidade de trabalho que poderiam comandar e o número de pessoas às quais poderiam dar emprego e manutenção seriam exatamente os mesmos. O capital do país seria o mesmo, embora poderia ser necessário um número maior de moedas para fazer passar uma quantidade igual de capital de uma para outra mão. Os instrumentos de transferência, como a escritura de transmissão de um advogado prolixo, seriam mais incômodos, mas a coisa cedida seria exatamente a mesma que antes, e só poderia produzir os mesmos efeitos. Sendo os mesmos os fundos destinados à manutenção de mão-de-obra produtiva, a mesma seria também a demanda de mão-de-obra produtiva. O preço dela, portanto, isto é, seus salários, seriam na realidade os mesmos embora nominalmente maiores. Seriam pagos com um número maior de moedas de prata, mas comprariam a mesma quantidade de mercadorias que antes. Os lucros do dinheiro seriam os mesmos, tanto nominalmente como na realidade. Os salários do trabalhador costumam ser computados pela quantidade de prata que lhe é paga. Quando essa aumenta, portanto, aparentemente os salários do trabalhador aumentam, embora às vezes possam, na realidade, não ser maiores do que antes, mas os lucros do dinheiro não são computados pelo número de moedas de prata com as quais são pagos, mas pela proporção que essas moedas mantêm com o capital total empregado. Assim, em determinado país, diz-se que o salário normal do trabalhador é de 5 xelins por semana, e que o lucro normal do dinheiro é de 10%. Entretanto, sendo o mesmo de antes o capital total do país, a concorrência entre os diversos capitais seria também a concorrência entre os diversos capitais dos indivíduos entre os quais está dividido o capital total. Todos negociariam com as mesmas vantagens e desvantagens. Portanto, seria igual a proporção normal entre o capital e os lucros, e conseqüentemente seriam também os mesmos os juros normais do dinheiro, pois o que se pode pagar pelo

uso do dinheiro necessariamente depende do que se pode normalmente ganhar com a aplicação do mesmo.

Ao contrário, qualquer aumento da quantidade de mercadorias anualmente em circulação no país, permanecendo igual a quantidade de dinheiro que a faz circular, produziria muitos outros efeitos, além de aumentar o valor do dinheiro. O capital do país, embora nominalmente permanecesse o mesmo, na realidade seria aumentado. Poderia ele continuar a ser expresso pela mesma quantidade de dinheiro, mas poderia comandar um contingente maior de mão-de-obra. Seria maior o contingente de mão-de-obra produtiva que poderia manter e empregar, e conseqüentemente aumentaria também a demanda dessa mão-de-obra. Seus salários naturalmente aumentariam juntamente com essa demanda, e no entanto aparentemente poderiam diminuir. Poderiam ser pagos com uma quantidade menor de dinheiro, mas essa quantidade menor de dinheiro poderia comprar uma quantidade maior de mercadorias do que uma quantidade menor o podia antes. Os lucros do capital diminuiriam, tanto aparentemente como na realidade. Aumentando o capital total do país, naturalmente aumentaria com ele a concorrência entre os capitais individuais que compõem o total. Os donos desses capitais individuais seriam obrigados a contentar-se com uma porcentagem menor da produção da mão-de-obra específica empregada por esses capitais. Os juros do dinheiro, que sempre acompanham os lucros do capital, poderiam, assim, diminuir muito, embora aumentasse bastante o valor do dinheiro, ou seja, a quantidade de bens que se poderia comprar com determinada quantia.

Em alguns países, a lei proibiu cobrar juros do dinheiro. Mas, já que sempre se pode ganhar algo com o emprego do dinheiro, da mesma forma sempre se pagará algo pelo uso do mesmo. Essa proibição, portanto, ao invés de impedir a usura, fez aumentar esse mal, como demonstra a experiência, pois obrigou o tomador a pagar não somente pelo uso do dinheiro, mas também pelo risco necessariamente assumido pelo credor ao aceitar uma compensação por esse uso. Ele é obrigado, se assim podemos dizer, a pagar ao credor um seguro contra as penalidades impostas a quem pratica a usura.

Nos países em que os juros são permitidos, a lei, visando a impedir a extorsão mediante a usura, geralmente fixa a taxa máxima que se pode cobrar sem incorrer em penalidades. Essa taxa deve sempre estar algo acima do preço mínimo de mercado, ou seja, o preço normalmente pago pelo uso do dinheiro, por aqueles que têm condições de oferecer segurança absoluta. Se essa taxa legal de juros for fixada abaixo da taxa mínima de mercado, os efeitos necessariamente serão mais ou menos os mesmos que os decorrentes de uma proibição pura e simples dos juros. O credor não emprestará seu dinheiro por valor inferior ao uso do mesmo, e o devedor acabará tendo que pagar-lhe o risco que o credor assume ao aceitar o valor total desse uso do dinheiro. E se a taxa legal de juros coincidir exatamente com a taxa mínima de mercado, arruína, juntamente com as pessoas honestas, que respeitam as leis

do país, o crédito de todos aqueles que não têm condições de oferecer a garantia máxima, e os obriga a recorrer a usurários gananciosos. Em um país em que, como na Grã-Bretanha, o dinheiro é emprestado ao governo a 3% e a pessoas particulares, com boa margem de segurança, a 4% e até a 4,5%, a taxa atualmente fixada por lei, de 5%, talvez seja a mais adequada de todas.

Cumpre salientar que, se a taxa legal de juros deve estar algo acima da taxa mínima de mercado, não deve estar muito acima. Se na Grã-Bretanha, por exemplo, esta taxa de lei fosse fixada a 8 ou 10%, a maior parte do dinheiro a ser emprestado sê-lo-ia a perdulários e a empresários imprudentes, já que só eles estariam dispostos a pagar juros tão altos. Pessoas prudentes e sóbrias, dispostas a pagar pelo uso do dinheiro apenas uma parte daquilo que com ele ganharão, não se arriscariam a entrar na concorrência. Dessa forma, grande parte do capital do país seria desviada daqueles que teriam mais probabilidade de utilizar esse capital de maneira rentável e vantajosa, sendo carreada precisamente para aqueles que com maior probabilidade o desperdiçariam e destruiriam. Ao contrário, onde a taxa legal de juros está muito pouco acima da taxa mínima de mercado, em toda parte se dá preferência a tomadores sóbrios, e não a perdulários e empresários imprudentes. A pessoa que empresta o dinheiro recebe quase tantos juros dos primeiros quanto se arrisca cobrar dos segundos, e esse dinheiro está muito mais seguro nas mãos dos primeiros do que nas dos segundos. Dessa maneira, a maior parte do capital do país cairá naquelas mãos que com maior probabilidade o empregarão de maneira vantajosa.

Não há lei que consiga reduzir a taxa normal de juros abaixo da taxa mínima de mercado vigente no momento em que a lei é promulgada. Não obstante o edito de 1766, com o qual o rei da França tentou reduzir a taxa de juros de 5 para 4%, continuou-se a emprestar dinheiro no país, a 5%, burlando a lei de várias maneiras.

Importa notar que o preço normal de mercado da terra depende em todo lugar da taxa normal de juros de mercado. A pessoa que possui um capital do qual deseja auferir uma renda sem assumir o incômodo de aplicá-lo ela mesma reflete se lhe convém mais comprar terra ou emprestá-lo a juros. A maior segurança oferecida pela posse de terras, juntamente com algumas outras vantagens que costumam acompanhar esse tipo de propriedade, geralmente a levam a contentar-se com uma renda menor da terra, do que com a que poderia auferir emprestando seu dinheiro a juros. Essas vantagens são suficientes para compensar uma certa diferença de renda, mas não passam disso; com efeito, se fosse maior do que isso a diferença entre a renda da terra e a auferida do empréstimo do dinheiro a juros, ninguém compraria terras, e isso logo reduziria seu preço normal. Ao contrário, se as vantagens compensassem amplamente a diferença, todos comprariam terra, o que elevaria seu preço normal. Quando os juros eram 10%, a terra costumava ser vendida pelo valor de dez ou doze anos de renda.

À medida que os juros baixavam para 6,5 ou 4%, o preço da terra subia para o valor de 20, 25 e até 30 anos de renda. A taxa de juros de mercado é mais elevada na França do que na Inglaterra, e o preço normal da terra é mais baixo. Na Inglaterra, a terra é vendida normalmente pelo valor de 30 anos de renda, ao passo que na França geralmente se vende pelo valor de 20.

CAPÍTULO V

Os Diversos Empregos de Capitais

Embora todos os capitais se destinem exclusivamente à manutenção de mão-de-obra produtiva, a quantidade de mão-de-obra que capitais iguais têm condições de acionar varia ao extremo, de acordo com a diversidade das aplicações desses capitais, variando também ao extremo o valor que esse emprego acrescenta à produção anual da terra e do trabalho do país.

Um capital pode ser aplicado de quatro maneiras diversas: primeiro, para se obter a produção natural ou bruta da terra, exigida anualmente, para o uso e consumo da sociedade; segundo, para manufaturar e preparar essa produção bruta da terra para o uso e consumo imediato; terceiro, para transportar a produção bruta ou a produção manufaturada dos lugares onde há abundância para aqueles onde há escassez; finalmente, para dividir porções específicas desses produtos brutos ou manufaturados em pequenas parcelas, de acordo com a demanda ocasional dos que necessitam. No primeiro caso, empregam-se os capitais de todos aqueles que empreendem o aprimoramento ou o cultivo da terra, a exploração das minas e da pesca; no segundo, os capitais de todos os donos de manufaturas; no terceiro, os capitais de todos os comerciantes atacadistas; finalmente, os capitais de todos os comerciantes varejistas. É difícil imaginar algum tipo de aplicação de capital que não se enquadre em um ou outro desses quatro itens.

Cada uma dessas maneiras de empregar capital é essencialmente necessária para a existência e a ampliação das três outras, ou para a conveniência geral da sociedade.

Se não se empregasse um capital para obter produtos brutos em certo grau de abundância, não poderia existir nem comércio nem indústria de espécie alguma.

Se não se empregasse capital na manufatura daquela parte da produção bruta, que exige muito preparo antes que possa ser usada e consumida, jamais seria produzida, porque não haveria nenhuma de-

manda; ou, se fosse produzida espontaneamente, ela não teria nenhum valor de troca e nada poderia acrescentar à riqueza da sociedade.

A menos que se empregasse capital para o transporte, quer da produção bruta ou manufaturada, dos locais onde ela é abundante para aqueles em que é escassa, nada mais poderia ser produzido além do necessário para o consumo da vizinhança. O capital do comerciante troca o produto supérfluo de um local por aquele de outro, incentivando a indústria e aumentando a satisfação de ambos.

Se não se empregasse capital para dividir e repartir certas porções da produção bruta ou da produção manufaturada em parcelas pequenas, de acordo com a demanda dos consumidores, cada um seria obrigado a comprar uma quantidade de mercadorias superior àquela de que realmente necessita de imediato. Se, por exemplo, não houvesse açougueiro, cada um seria obrigado a comprar cada vez um boi ou uma ovelha inteira. Isso geralmente seria inconveniente para os ricos e muito mais para os pobres. Se um trabalhador pobre fosse obrigado a comprar de uma só vez as provisões para um ou para seis meses, grande parte do dinheiro que ele emprega como capital nos instrumentos de seu trabalho, ou para aparelhar sua oficina, os quais lhe proporcionam uma renda, ele teria que canalizá-la para aquela parte de seu dinheiro reservada ao seu consumo imediato que não lhe dá nenhuma renda. Nada convém mais a tal pessoa do que poder comprar diariamente o de que necessita para viver, ou até mesmo a cada hora, conforme o desejar. Com isso ela tem a possibilidade de aplicar em forma de capital quase todo o dinheiro que possui. Com isso tem condições de oferecer seu serviço profissional a preço maior e o lucro que ele assim consegue compensa amplamente o preço adicional que o lucro do varejista impõe às mercadorias que vende. Os preconceitos de alguns autores de Política contra os lojistas e comerciantes carecem totalmente de fundamento. Não há necessidade alguma de impor-lhes impostos nem de limitar seu número; nunca eles podem ser tão numerosos que prejudiquem o público, embora sua proliferação excessiva possa prejudicar a eles mesmos. Por exemplo, a quantidade de bens de mercearia que pode ser vendida em uma cidade é limitada pela demanda da cidade e suas redondezas. Por isso, o capital que pode ser aplicado em uma mercearia não pode ultrapassar o que é suficiente para comprar essa quantidade. Se esse capital for dividido entre dois merceeiros, a concorrência entre eles tenderá a fazer com que sejam obrigados a vender mais barato do que se houvesse um só merceeiro; e se houvesse vinte, a concorrência entre eles seria muito maior e a possibilidade de se unirem para aumentar o preço muito menor. A concorrência entre eles poderia levar alguns deles à ruína; entretanto, cabe a eles mesmos resolverem esse problema, podendo-se tranqüilamente confiar no bom senso dos próprios interessados. Essa proliferação ou concorrência nunca poderá prejudicar ao consumidor ou ao produtor; pelo contrário, tenderá a fazer os varejistas venderem mais barato e comprarem mais caro, do que se o negócio todo fosse monopolizado por um ou dois. É

possível que, às vezes, alguns desses varejistas consigam induzir um cliente a comprar aquilo de que não tem necessidade. Todavia, esse mal é muito pequeno para merecer a atenção pública, e isso não seria necessariamente evitado limitando-se o número deles. Para dar o exemplo mais suspeito, não é o grande número de cervejarias que gera uma disposição à embriaguez entre a população simples, mas é essa tendência decorrente de outras causas, que necessariamente dá trabalho a um grande número de cervejarias.

As pessoas que empregam seus capitais de qualquer uma das quatro formas assinaladas são elas mesmas trabalhadores produtivos. Seu trabalho, quando dirigido adequadamente, fixa-se e realiza-se no objetivo ou mercadoria vendável que lhe é designada, e geralmente acrescenta ao preço dela pelo menos o valor da manutenção e o consumo desses trabalhadores. Os lucros do agricultor, do manufatureiro, do atacadista e do varejista provêm totalmente do preço das mercadorias que os dois primeiros produzem e que os dois últimos compram e vendem. Todavia, capitais iguais, empregados em cada uma dessas quatro aplicações, acionarão contingentes muito diferentes de mão-de-obra produtiva, e farão também aumentar em proporções muito diferentes o valor da produção anual da terra e do trabalho da sociedade à qual pertencem.

O capital do varejista repõe, somado aos lucros, o capital do atacadista do qual ele compra mercadorias, possibilitando assim ao comerciante atacadista levar avante o seu negócio. O próprio varejista é o único trabalhador produtivo ao qual esse capital dá imediatamente emprego. Seus lucros consistem em todo o valor que o emprego desse capital acrescenta à produção anual da terra e do trabalho da sociedade.

O capital do comerciante atacadista repõe, juntamente com os lucros, os capitais dos agricultores e manufatores dos quais o atacadista compra a produção bruta e manufaturada com a qual negocia, possibilitando-lhes levarem avante seus respectivos negócios. É principalmente mediante essa prestação de serviços que o atacadista contribui indiretamente para sustentar a mão-de-obra produtiva da sociedade e aumentar o valor do que ela produz anualmente. O capital do atacadista dá emprego também aos marinheiros e aos transportadores que levam suas mercadorias de um lugar para outro, sendo que o preço das mercadorias que vende é acrescido não somente do valor de seus próprios lucros mas também do valor dos salários desses agentes de transporte.

Essa é a única mão-de-obra produtiva que o capital do atacadista põe em ação, e o único valor que esse capital acrescenta imediatamente à produção anual. Sob esses dois aspectos, a operação do capital do comerciante atacadista é bastante superior à do capital do comerciante varejista.

Parte do capital do proprietário da manufatura é empregada como capital fixo nos instrumentos de seu trabalho, e repõe, juntamente com o respectivo lucro, o capital de outro artesão, do qual o proprietário compra tais instrumentos de trabalho. Parte do capital circulante do

proprietário é empregada na compra de materiais, repondo, juntamente com os respectivos lucros, os capitais dos exploradores da terra e das minas, de quem compra tais materiais. Mas grande parte do capital circulante do proprietário é sempre distribuída, anualmente ou com freqüência muito menor, entre os operários aos quais dá emprego. Ela acrescenta ao valor desses materiais o valor de seus salários, o dos lucros de seus patrões sobre o total dos salários, materiais e instrumentos de trabalho empregados no negócio. Coloca, pois, em movimento, um contingente muito maior de mão-de-obra produtiva, e adiciona à produção anual da terra e do trabalho da sociedade um valor muito maior do que um capital igual nas mãos de qualquer comerciante atacadista.

Não há nenhum capital igual que movimente uma quantidade maior de mão-de-obra produtiva do que o capital do agricultor. Não somente seus empregados mas também o gado utilizado no serviço agrícola são trabalhadores produtivos. Além disso, na agricultura, a própria natureza trabalha juntamente com o homem; e embora seu trabalho seja totalmente gratuito, sua produção tem seu valor, tanto quanto o do trabalhador mais caro. As operações mais importantes da agricultura parecem visar não tanto a aumentar — embora também o façam — mas antes a dirigir a fertilidade da natureza para a produção das plantas mais aproveitáveis pelo homem. Um campo cheio de sarças e espinheiros pode muitas vezes produzir uma quantidade tão grande de legumes quanto o vinhedo ou o trigal mais bem cultivados. Freqüentemente, o plantio e o cultivo regularizam mais do que estimulam a fertilidade ativa da natureza, sendo que, depois de todo esse trabalho feito pelo homem e pelo gado, grande parte do mesmo ainda fica por ser feito pela natureza. Portanto, os empregados e o gado utilizado na agricultura, como os operários nas manufaturas, não somente reproduzem um valor igual ao seu próprio consumo ou ao capital que lhes dá emprego, juntamente com os lucros dos donos do capital, como ainda reproduzem um valor muito maior. Além do capital do arrendatário e de todos os seus lucros, normalmente reproduzem o valor correspondente à renda da terra paga ao dono da mesma. Essa renda pode ser considerada como o produto dessas forças da natureza, cuja utilização o dono da terra empresta ao arrendatário. Ele é maior ou menor, conforme a suposta extensão dessas forças ou, em outros termos, de acordo com a suposta fertilidade natural ou melhorada da terra. É o trabalho da natureza que permanece, depois de deduzir ou compensar tudo aquilo que pode ser considerado como obra do homem. Raramente é menos do que 1/4 e muitas vezes mais do que 1/3 da produção total. Nenhuma quantidade igual de mão-de-obra produtiva empregada nas manufaturas é capaz de gerar uma reprodução tão grande. Nelas a natureza nada faz; é o homem que faz tudo; e a reprodução deve sempre ser proporcional à força dos agentes que a geram. Portanto, o capital aplicado na agricultura não somente põe em movimento um contingente de mão-de-obra maior do que qualquer capital igual empregado em manufaturas, senão que também, em proporção à quantidade de mão-

de-obra produtiva a que dá emprego, acrescenta um valor muito maior à produção anual da terra e do trabalho do país, à riqueza e à renda real de seus habitantes. De todos os modos de empregar um capital, o empregado na agricultura é de longe o mais vantajoso para a sociedade.

Os capitais empregados na agricultura e no comércio varejista de uma sociedade sempre devem inserir-se nessa sociedade. Seu emprego está limitado praticamente a um local preciso, à propriedade rural e à loja do varejista. Além disso, geralmente esses capitais devem pertencer a membros residentes da sociedade, excetuados alguns casos.

Ao contrário, o capital de um comerciante atacadista não parece ter uma residência fixa ou necessária em parte alguma, podendo deslocar-se de um lugar para outro, enquanto puder comprar barato ou vender caro.

O capital do manufator deve sem dúvida se fixar no local onde a manufatura funciona, mas nem sempre está determinado onde isso deve ser. Muito freqüentemente poderá estar a grande distância, tanto do lugar em que são produzidos os materiais, como do local onde os produtos manufaturados são consumidos. Lyon está muito distante, tanto dos lugares que fornecem os materiais para suas manufaturas como dos lugares que consomem seus produtos. As pessoas de posição da Sicília vestem sedas fabricadas em outros países, porém, a partir de materiais produzidos na própria ilha. Parte da lã da Espanha é manufaturada na Grã-Bretanha, e parte desses tecidos novamente exportada para a Espanha.

Muito pouca diferença faz se é nacional ou estrangeiro o comerciante cujo capital exporta a produção excedente de uma sociedade. Se for um estrangeiro, necessariamente o número de seus trabalhadores produtivos é menor se fosse um nacional, na razão de apenas um homem; e também o valor da produção anual desses trabalhadores também é menor, na razão dos lucros daquele único homem. Os marinheiros ou os transportadores aos quais esse capital dá emprego também podem pertencer ao próprio país, ao país deles ou a um terceiro país, da mesma forma como se o comerciante fosse do país. O capital de um estrangeiro acrescenta um valor à produção excedente, da mesma forma que o de um nacional, trocando-a por algo que é objeto de demanda no país. Com a mesma eficiência, repõe o capital da pessoa que produz esse excedente, e lhe possibilita continuar seu negócio; o serviço pelo qual o capital de um atacadista contribui sobretudo para sustentar a mão-de-obra produtiva e para aumentar o valor da produção anual da sociedade à qual pertence.

Quanto ao capital do manufator, a conseqüência é maior se esse capital estiver dentro do país. Pois, se assim for, ele necessariamente movimenta uma quantidade maior de mão-de-obra produtiva, e acrescenta um valor maior à produção anual da terra e do trabalho da sociedade. Todavia, o capital do manufator também pode ser muito útil ao país, mesmo estando fora dele. Os capitais dos manufatores britânicos, que fabricam o linho e o cânhamo importados anualmente

das costas do mar Báltico, certamente são muito úteis aos países que os produzem. Esses materiais fazem parte do excedente de produção desses países, excedente esse que, se não fosse anualmente trocado por algo que lá está em falta, não teria valor algum, deixando logo de ser produzido. Os comerciantes que exportam esse excedente repõem os capitais das pessoas que o produzem, estimulando-as assim a continuarem sua produção; e os manufatores britânicos repõem os capitais desses comerciantes.

Determinado país, da mesma forma que determinado indivíduo muitas vezes pode não ter capital suficiente para aprimorar e cultivar toda a sua terra, para industrializar e preparar toda a sua produção bruta destinada ao uso e consumo imediato, para transportar o excedente da produção bruta ou da produção industrializada a mercados distantes onde possa ser trocado por algo que está em falta no país. Os habitantes de muitas regiões da Grã-Bretanha não dispõem de capital suficiente para melhorar e cultivar todas as suas terras. Grande parte da lã dos condados sulinos da Escócia, após um longo transporte através de péssimas estradas, é industrializada no Yorkshire, porque falta lá capital suficiente. Há na Grã-Bretanha muitas pequenas cidades industriais, cujos habitantes não têm capital suficiente para transportar a produção de seu próprio trabalho aos mercados distantes onde há para ela demanda e consumo. Se há algum comerciante entre eles, são praticamente apenas agentes de comerciantes mais ricos, que residem em algumas das cidades comerciais de maior importância.

Quando o capital de um país não é suficiente para todos esses três objetivos, quanto maior for a parcela desse capital empregada na agricultura, tanto maior será a quantidade de mão-de-obra produtiva que ela movimentará dentro do país, e tanto maior será também o valor que o emprego desse capital acrescentará à produção anual da terra e do trabalho da sociedade. Depois da agricultura, o capital investido em manufaturas movimenta o maior contingente de mão-de-obra produtiva e acrescenta o maior valor possível à produção anual. O capital empregado no comércio de exportação é o que tem menos efeito, dentre os três.

Assim, o país que não tem capital suficiente para todos esses três objetivos, ainda não chegou àquele grau de riqueza ao qual parece naturalmente destinado. Entretanto, tentar prematuramente, e com um capital insuficiente, fazer as três coisas certamente não é o caminho mais curto para um país da mesma forma como não seria para um indivíduo adquirir um capital suficiente. A soma de todos os capitais individuais de uma nação tem os seus limites, tanto quanto o capital de determinado indivíduo isolado, podendo concretizar apenas alguns objetivos. O capital da soma de indivíduos de uma nação aumenta da mesma forma que o capital de um indivíduo particular: mediante o acúmulo contínuo, acrescentando ao capital já existente tudo aquilo que se consegue economizar da renda. Portanto, esse capital tem possibilidades de aumentar o mais rapidamente, quando empregado de

maneira que proporcione a maior renda a todos os habitantes do país, pois terão então condições de fazer enorme poupança. Mas a renda de todos os habitantes do país é necessariamente proporcional ao valor da produção anual de sua terra e de seu trabalho.

A causa primordial do rápido progresso de nossas colônias americanas rumo à riqueza e à grandeza reside no fato de terem até agora aplicado quase todos os seus capitais na agricultura. Não têm manufaturas, excetuadas as domésticas e menos refinadas, que acompanham necessariamente o progresso da agricultura, manufaturas essas devidas ao trabalho das mulheres e das crianças, em cada família. A maior parte do comércio da América, tanto do costeiro como do de exportação, é movimentada pelos capitais de comerciantes que residem na Grã-Bretanha. Mesmo muitos dos depósitos e armazéns que vendem aos varejistas, em algumas regiões, sobretudo na Virgínia e no Maryland, pertencem a comerciantes que residem na Grã-Bretanha, constituindo um dos poucos exemplos em que o comércio varejista de um país é movimentado pelos capitais daqueles que não são seus membros residentes. Se os americanos, por conluio ou por algum outro tipo de violência, deixassem de importar manufaturados europeus, e reservassem a patrícios seus o monopólio da fabricação desses bens, desviando assim parte considerável de seu capital para a manufatura, ao invés de acelerarem o ulterior crescimento do valor de sua produção anual, haveriam de retardá-lo e, ao invés de promoverem o progresso de seu país rumo à riqueza e à grandeza reais, haveriam de obstruí-lo. Isso ocorreria mais ainda se tentassem monopolizar para si todo o seu comércio de exportação.

Com efeito, ao que parece, a evolução da prosperidade humana raramente apresentou uma continuidade tão longa, a ponto de possibilitar a um grande país a aquisição de capital suficiente para todos os três objetivos mencionados, a menos, talvez, que déssemos crédito aos relatos mirabolantes sobre a riqueza e o cultivo na China, sobre o Egito Antigo e ao antigo Estado do Industão. Mesmo esses três países, os mais ricos do mundo, porém, segundo o relato de todos, parecem ter se destacado por sua atividade manufatureira e agrícola. Não parecem ter sobressaído no comércio exterior. Os antigos egípcios nutriam uma antipatia supersticiosa contra o mar; uma superstição mais ou menos do mesmo tipo prevalece entre os hindus; e os chineses nunca se distinguiram no comércio exterior. Ao que parece, a maior parte do excedente de produção desses três países era sempre exportada por estrangeiros, que davam, em troca, alguma outra coisa de que eles tinham necessidade, muitas vezes ouro e prata.

Assim, pois, o mesmo capital, em um país, movimentará um contingente maior ou menor de mão-de-obra produtiva e acrescentará um valor maior ou menor à produção anual de sua terra e de seu trabalho, conforme às diferentes proporções em que esse capital for aplicado à agricultura, às atividades manufatureiras e ao comércio atacadista. Além disso,

a diferença é também muito grande conforme os diversos ramos de comércio atacadista em que se aplica alguma parte desse capital.

Todas as variedades de comércio atacadista — ou seja, toda compra de mercadorias, visando a revendê-las no atacado — podem ser reduzidas a três: O comércio interno, O comércio exterior para consumo interno, e o comércio de transporte. O comércio interno consiste em comprar em uma região do próprio país o produto do trabalho do país, e revendê-lo em outra. Engloba tanto comércio terrestre como de cabotagem.

No comércio exterior para consumo interno, compram-se mercadorias estrangeiras para o consumo interno do país. O comércio de transporte é utilizado na efetivação do comércio entre países estrangeiros, ou no transporte da produção excedente de um país para outro.

O capital empregado para comprar o produto do trabalho do próprio país em uma região para revendê-lo em outra do mesmo país, geralmente repõe, em toda operação desse tipo, dois capitais diferentes, que anteriormente haviam sido investidos na agricultura ou nas manufaturas desse país, possibilitando aos agricultores e aos industriais continuarem essa aplicação. Quando esse capital expede da loja do comerciante certo valor de mercadorias, geralmente traz em troca pelo menos um valor igual de outras mercadorias. Quando as duas são produzidas por trabalho doméstico, esse capital necessariamente repõe, em cada uma dessas operações, dois capitais diferentes, sendo que ambos haviam previamente sido investidos em sustentar mão-de-obra produtiva, possibilitando-lhes assim continuarem esse investimento. O capital que expede manufaturados escoceses para Londres e traz de volta para Edimburgo trigo e manufaturados ingleses necessariamente repõe em cada uma dessas operações dois capitais britânicos, que anteriormente haviam sido aplicados na agricultura ou nas manufaturas da Grã-Bretanha.

Também o capital empregado em comprar mercadorias estrangeiras para consumo interno, quando essa compra é feita com produtos do próprio país, repõe, em cada uma dessas operações, dois capitais diferentes, mas somente um dos dois é empregado para sustentar o trabalho doméstico. O capital que expede mercadorias britânicas a Portugal e traz de volta mercadorias portuguesas para a Grã-Bretanha, repõe, em cada uma dessas operações, somente um capital britânico, sendo que o outro é português. Ainda que, portanto, o retorno do comércio externo de bens de consumo possa ser tão rápido quanto o do comércio puramente interno, o capital investido nele só dará a metade do estímulo à industria ou mão-de-obra produtiva do país.

Entretanto, o retorno do comércio externo de bens de consumo rarissimamente é tão rápido quanto o assegurado pelo comércio interno. O retorno do comércio interno ocorre em geral antes do fim do ano, e, em certos casos, três ou quatro vezes ao ano. O retorno do comércio externo de bens de consumo raramente ocorre antes do fim do ano, e, em certos casos, demora dois ou três anos. Portanto, um capital aplicado no comércio interno às vezes comporta doze operações, ou sairá e re-

tornará doze vezes antes que um capital empregado no comércio externo de bens de consumo efetue uma única operação. Por conseguinte, se os capitais forem iguais, o primeiro proporcionará 24 vezes mais estímulo e sustentação à indústria do país do que o segundo.

As mercadorias estrangeiras para consumo interno às vezes podem ser compradas, não com os produtos do próprio país, mas com alguns outros produtos estrangeiros. Todavia, estes últimos devem ter sido comprados diretamente com o produto da indústria nacional ou com alguma coisa adquirida com ele; com efeito, excetuados os casos de guerra ou de conquista, as mercadorias estrangeiras só podem ser adquiridas em troca de algo produzido anteriormente no país, diretamente ou após duas ou mais trocas diferentes. Conseqüentemente, os efeitos de um capital empregado em tal comércio externo indireto de bens de consumo são, sob todos os aspectos, iguais àqueles da operação comercial mais direta do mesmo gênero, exceto que o retorno final está sujeito a ser ainda mais demorado, já que dependerá do retorno de duas ou três operações diferentes de comércio externo. Se o linho e o cânhamo de Riga são comprados com o fumo importado da Virgínia — o qual, por sua vez, tinha sido comprado com manufaturados britânicos — o comerciante deve esperar o retorno de duas operações diferentes de comércio exterior, antes de poder aplicar o mesmo capital para recomprar uma quantidade igual de manufaturados britânicos. Ao contrário, se o fumo da Virgínia tivesse sido comprado não com manufaturados britânicos, mas com açúcar e rum da Jamaica, que tinham sido comprados com aqueles manufaturados, o comerciante teria que esperar o retorno de três operações de comércio exterior. Se essas duas ou três operações diferentes de comércio exterior tivessem sido efetuadas por dois ou três comerciantes diferentes, dos quais o segundo compra as mercadorias importadas pelo primeiro, e o terceiro compra as importadas pelo segundo para reexportá-las, cada comerciante receberia, nesse caso, o retorno de seu próprio capital com mais rapidez; contudo, o retorno final do capital total empregado nesse comércio seria exatamente tão demorado como antes. Se o capital total empregado em tal comércio exterior mais indireto pertence a um só comerciante ou a três, não faz diferença alguma em relação ao país, mas pode fazer uma diferença para os respectivos comerciantes. Em ambos os casos, dever-se-á empatar um capital três vezes maior para trocar um certo valor em mercadorias britânicas por uma certa quantidade de linho e cânhamo, em comparação com o capital que teria sido necessário empatar, no caso de o linho e o cânhamo terem sido trocados diretamente por manufaturados britânicos. Por conseguinte, o capital total empregado em tal espécie de comércio exterior de bens de consumo, de tipo cruzado, normalmente proporcionará menos estímulo e sustentação à mão-de-obra produtiva no país, em comparação com o estímulo e a sustentação que se teria no caso de um capital igual a ser empregado em uma operação mais direta de comércio externo.

Qualquer que seja a mercadoria estrangeira com a qual se com-

pram os bens estrangeiros para consumo interno, ela não pode acarretar nenhuma diferença essencial, nem quanto à natureza do negócio, nem quanto ao estímulo e sustentação que possa proporcionar à mão-de-obra produtiva do país a partir do qual é feita a operação. Tenham as mercadorias sido compradas com o ouro do Brasil ou com a prata do Peru, esse ouro e essa prata, como o fumo da Virgínia, devem, por sua vez, ter sido comprados, com um produto interno do país ou com alguma outra coisa anteriormente comprada com produtos do país. Por isso, no que concerne à mão-de-obra produtiva do país, o comércio externo de bens de consumo efetuado mediante ouro e prata tem todas as vantagens e também todas as desvantagens de qualquer outro comércio externo indireto para consumo interno, reproduzindo exatamente com a mesma rapidez ou com a mesma lentidão o capital diretamente empregado em sustentar essa mão-de-obra produtiva do país. Parece até apresentar uma vantagem em relação a qualquer outra operação indireta de comércio externo de bens de consumo. O transporte desses metais de um local para outro, em razão de seu volume pequeno e de seu alto valor, é menos dispendioso que o de quase todas as outras mercadorias estrangeiras de valor igual. Seu frete é muito menos caro, e o seguro a pagar não muito maior; além disso, não há mercadoria menos sujeita a danos em função do transporte. Por conseguinte, uma quantidade igual de mercadorias estrangeiras muitas vezes pode ser comprada com uma quantidade menor de produtos internos, se a mercadoria de troca for ouro e prata, ao invés de outras mercadorias estrangeiras. A demanda do país muitas vezes pode ser melhor atendida dessa maneira, suprida mais completamente e com despesa menor, do que de qualquer outra forma. Outra questão é se, em decorrência da exportação contínua desses metais preciosos, um comércio dessa linha tem probabilidade de empobrecer o país do qual provêm. Esse problema, abordá-lo-ei minuciosamente mais adiante.

A parcela de capital de um país que é empregada no comércio de transporte exterior é totalmente retirada da sustentação da mão-de-obra produtiva do próprio país para sustentar a mão-de-obra produtiva de alguns outros países estrangeiros. Embora essa parcela de capital possa, em cada operação, repor dois capitais diferentes, nenhum dos dois pertence ao respectivo país. O capital do comerciante holandês, que transporta o trigo da Polônia para Portugal, trazendo de volta à Polônia as frutas e os vinhos de Portugal, repõe em cada operação desse tipo dois capitais, nenhum dos quais havia sido empregado para sustentar mão-de-obra produtiva da Holanda, pois um deles havia sido empregado para sustentar a mão-de-obra produtiva da Polônia, e o outro para sustentar a mão-de-obra produtiva de Portugal. Somente os lucros retornam regularmente à Holanda, constituindo o único acréscimo que esse tipo de comércio necessariamente traz para a produção anual da terra e do trabalho daquele país. Sem dúvida, quando o comércio de transporte de determinado país é executado com navios e marinheiros desse país, a parte do capital empregado nele, que paga

o frete, é distribuída entre um certo número de trabalhadores do país, mantendo essa mão-de-obra produtiva. Efetivamente, quase todas as nações que tiveram uma parte considerável no comércio de navegação, o efetuaram dessa forma. O comércio provavelmente deriva seu nome desse fato, já que são os habitantes desses países que transportam para outros países. Todavia, não parece que isso seja essencial para esse tipo de comércio. Um comerciante holandês pode, por exemplo, empregar seu capital no comércio da Polônia e de Portugal, transportando parte do excedente de produção de um país para outro, não com navios holandeses mas com navios britânicos. Pode-se até supor que faça isto, em determinadas ocasiões. É por esta razão que se supõe que o comércio de transporte de mercadorias é particularmente vantajoso para um país como a Grã-Bretanha, cuja defesa e segurança dependem do número de seus marujos e de seus navios. Mas o mesmo capital pode empregar tantos marujos e tantos navios, no comércio externo de bens de consumo ou mesmo no comércio interno, quando realizado com navios de cabotagem, quantos poderia empregar no comércio de transporte de mercadorias. O número de marujos e navios que um determinado capital pode empregar não depende da natureza do comércio, mas em parte do volume das mercadorias em comparação com seu valor, e em parte da distância entre os portos para os quais as mercadorias são transportadas, dependendo mais do primeiro fator. Por exemplo, o comércio de carvão entre Newcastle e Londres emprega mais navios do que todo o comércio exterior de transporte de mercadorias, embora os portos não distem muito um do outro. Eis porque forçar, mediante estímulos extraordinários, uma aplicação maior de capital de um país no comércio de transporte de mercadorias, do que a parcela que seria naturalmente canalizada para ele, não levará necessariamente a aumentar a frota mercante desse país.

Conseqüentemente, o capital empregado no comércio interno de um país normalmente estimula e sustenta um contingente maior de mão-de-obra produtiva naquele país, e aumenta o valor de sua produção anual mais do que um capital igual empregado no comércio externo de bens de consumo; e o capital empregado nesse último tipo de comércio apresenta, sob esses dois aspectos, uma vantagem ainda maior em relação a um capital empregado no comércio de transporte de mercadorias. A riqueza e portanto o poder de um país — na medida em que esse depende da riqueza — devem ser sempre proporcionais ao valor de sua produção anual, de cujo fundo, em última análise, devem ser pagos todos os impostos. Mas o grande objetivo da economia política de um país consiste em aumentar sua riqueza e seu poder. Ele não deve, portanto, dar preferência ou maiores estímulos ao comércio externo de bens de consumo em relação ao comércio interno, nem ao comércio de transporte de mercadorias em relação aos dois outros tipos de comércio. Ele não deve também forçar nem aliciar para algum desses dois canais uma parcela do capital do país superior àquela que espontaneamente fluiria para cada um deles.

Todavia, cada um desses diversos setores de comércio não somente acarreta vantagens, mas é necessário e inevitável, se forem introduzidos pelo curso normal dos acontecimentos, sem coação ou violência.

Quando a produção de determinado setor ultrapassa a demanda do próprio país, o excedente deve ser exportado e trocado por algo que esteja em falta no país. Sem essa exportação, cessará necessariamente uma parte do trabalho produtivo do país, diminuindo o valor de sua produção anual. A terra e o trabalho na Grã-Bretanha costumam produzir mais trigo, mais lã e ferragens do que o exigido pela demanda interna. Portanto, o excedente desses produtos deve ser exportado e trocado por algo que esteja em falta no país. Somente mediante essa exportação, o excedente pode adquirir um valor para compensar o trabalho e as despesas necessárias para produzi-lo. A proximidade das costas marítimas e de todos os rios navegáveis constitui localização vantajosa para a indústria, somente porque facilita a exportação e a troca de tais produtos excedentes por alguma outra mercadoria que esteja mais em falta no respectivo país.

Quando as mercadorias estrangeiras compradas com o excedente da produção interna superam a demanda do próprio país, o excedente dessas mercadorias importadas deve ser reexportado, sendo trocado por alguma outra mercadoria que esteja mais em falta no país. Com uma parte do excedente de manufaturados britânicos compram-se anualmente em torno de 96 mil tonéis de tabaco da Virgínia e do Maryland. Ora, a demanda da Grã-Bretanha talvez não exija mais do que 14 mil. Se os restantes 82 mil não pudessem ser exportados e trocados por alguma coisa mais em falta em nosso país, a importação desse excedente deveria cessar imediatamente, e com ela também o trabalho produtivo de todos aqueles habitantes da Grã-Bretanha que atualmente estão empregados em preparar as mercadorias mediante as quais são anualmente comprados esses 82 mil barris de fumo. Dever-se-ia deixar de produzir essas mercadorias que constituem parte da produção da terra e do trabalho da Grã-Bretanha, por não terem mercado no país e por tê-lo perdido também no exterior. Por conseguinte, em certas ocasiões, o comércio externo mais indireto, para o consumo interno, pode, em certos casos, ser tão necessário quanto o comércio mais direto, para sustentar o trabalho e a mão-de-obra produtiva do país.

Quando o capital de um país cresceu a tal ponto que não pode ser totalmente aplicado no suprimento do consumo interno e para sustentar a mão-de-obra produtiva do respectivo país, a parte excedente dele é naturalmente canalizada para o comércio de transporte externo de mercadorias, sendo aplicada para cumprir as mesmas funções para outros países. O comércio de transporte de mercadorias representa o efeito e o sintoma natural de grande riqueza nacional, mas não parece ser a causa natural dela. Os estadistas que se têm empenhado em fomentá-lo com incentivos especiais parecem ter confundido o efeito e o sintoma com a causa. Eis porque a Holanda, que, em proporção com

a extensão da terra e com o número de habitantes, é de longe o país mais rico da Europa, possui a parcela maior do comércio de transporte da Europa. A Inglaterra, talvez o segundo país mais rico da Europa, supostamente também possui uma parte considerável desse comércio, embora o que se costuma geralmente chamar de comércio de transporte da Inglaterra muitas vezes talvez não passe propriamente de um comércio externo indireto para consumo interno. Tal é, em grande parte, o transporte de mercadorias das Índias Orientais e Ocidentais, e da América, para diversos mercados europeus. Essas mercadorias geralmente são compradas com produtos da indústria britânica ou com outras mercadorias anteriormente compradas com tais produtos internos, sendo que os retornos finais dessas transações costumam ser usados ou consumidos na Grã-Bretanha. O comércio de transporte em navios britânicos entre os diversos portos do Mediterrâneo, e uma parte do mesmo tipo de comércio efetuado por comerciantes britânicos entre os diferentes portos da Índia, representam talvez os setores principais do que se pode propriamente denominar o comércio de transporte de mercadorias da Grã-Bretanha.

O volume de comércio interno e de capital que pode ser nele empregado é necessariamente limitado pelo valor do excedente de produção de todas as regiões do país, que têm necessidade de trocar entre si seus respectivos produtos. Por sua vez, o volume do comércio externo de bens de consumo e do capital que pode ser empregado nele é limitado pelo valor do excedente de produção do país inteiro e daquilo que com esse excedente se pode comprar. E o volume do comércio de transporte de mercadorias é limitado pelo valor do excedente de produção de todos os países do mundo. O volume possível desse tipo de comércio, portanto, é de certo modo infinito em comparação com o volume dos outros dois tipos de comércio, sendo capaz de absorver o máximo de capital.

A consideração de seu próprio lucro é o único motivo que faz com que o dono de um capital o aplique na agricultura, nas atividades manufatureiras ou em algum setor específico do comércio atacadista ou varejista. Ele nunca leva em consideração as diferentes quantidades de mão-de-obra produtiva que seu capital pode movimentar e os valores que ele pode acrescentar à produção anual da terra e do trabalho do país, conforme seu capital seja empregado em um ou em outro desses setores de comércio. Por isso, em países em que a agricultura representa o emprego de capital mais rentável e o cultivo e o aperfeiçoamento da terra representam os caminhos mais diretos para conseguir uma grande fortuna, os capitais dos indivíduos serão naturalmente empregados da maneira mais vantajosa para os países. Todavia, os lucros auferidos da agricultura não parecem ser superiores aos assegurados por outros empregos de capital, em nenhum país da Europa. Sem dúvida, em todos os recantos da Europa, no decorrer desses últimos anos, certos promotores de projetos agrícolas têm procurado convencer o público, por meio de seus relatos mirabolantes, dos grandes lucros que se podem auferir do cultivo e do aprimoramento da terra. Todavia, sem querer

adentrar-me numa discussão detalhada de seus cálculos, basta uma observação muito simples para convencer-nos de que os resultados devem ser falsos. A cada dia observamos surgirem as maiores fortunas, adquiridas no decurso da vida de uma só pessoa, por meio da atividade comercial e manufatureira, muitas vezes a partir de um capital muito pequeno, e às vezes sem nenhum capital inicial. Ora, talvez não haja em toda a Europa, durante o decurso do corrente século, um único exemplo de uma grande fortuna adquirida por meio da atividade agrícola, durante a vida de um único indivíduo, e partindo de um capital pequeno ou nulo. Por outro lado, em todos os grandes países da Europa, ainda restam muitas áreas de terra boa a serem cultivadas, e grande parte da terra cultivada está longe de já ter recebido todas as melhorias que seria capaz de comportar. A agricultura, portanto, quase em toda parte é capaz de absorver um capital muito maior do que o até agora investido nela. Quais as circunstâncias da política européia que fizeram com que os negócios efetuados nas cidades sejam mais vantajosos do que os realizados no campo, a tal ponto que os investidores particulares têm muitas vezes considerado mais rentável para eles aplicar seus capitais no comércio de transporte mais longínquo com a Ásia e com a América, do que aplicá-los na melhoria e no cultivo das terras mais férteis existentes em suas próprias regiões: eis o que procurarei explicar detalhadamente nos dois próximos livros desta obra.

LIVRO TERCEIRO

A Diversidade do Progresso da Riqueza nas Diferentes Nações

CAPÍTULO I

O Progresso Natural da Riqueza

O grande comércio de todo país civilizado é o efetuado entre os habitantes da cidade e os habitantes do campo. Consiste na troca de produtos em estado bruto por produtos manufaturados, o que pode ser feito ou diretamente, por meio do dinheiro, ou por algum tipo de papel que represente o dinheiro. O campo fornece à cidade os meios de subsistência e os materiais a serem manufaturados. A cidade restitui isso, devolvendo aos habitantes do campo parte da produção manufaturada. Pode-se afirmar com muita propriedade que a cidade, na qual não há nem pode haver nenhuma reprodução de gêneros de subsistência, adquire toda a sua riqueza e subsistência do campo. Nem por isso devemos, porém, imaginar que ganhando a cidade o campo saia perdendo. Os ganhos dos dois são mútuos e recíprocos, sendo que a divisão de trabalho e de tarefas, nesse como em outros casos, traz vantagem para todas as ocupações em que se subdivide o trabalho. Os habitantes do campo compram da cidade uma quantidade maior de bens manufaturados, com o produto de uma quantidade muito menor de seu próprio trabalho, do que teriam que executar se tentassem eles mesmos transformar essa sua produção bruta. A cidade proporciona um mercado para o excedente de produção do campo, vale dizer, para aquilo que ultrapassa o necessário à manutenção dos agricultores, sendo na cidade que os habitantes do campo trocam esse excedente por coisas que lhes fazem falta. Quanto maior for o número e a renda dos habitantes da cidade, tanto maior será o mercado que ela propicia aos habitantes do campo; e quanto maior for esse mercado, tanto maior será sempre a vantagem para um grande número de pessoas. O trigo que cresce a uma milha de distância da cidade é vendido ali pelo mesmo preço que o trigo que vem da distância de vinte milhas. Ora, o preço deste último geralmente deve pagar não somente a despesa do cultivo do trigo e a despesa necessária para colocá-lo no mercado, mas ainda garantir o lucro normal que cabe ao arrendatário da terra. Por conseguinte, os

donos e os cultivadores de uma propriedade rural localizada perto da cidade ganham, no preço do produto que vendem, não somente o lucro normal da agricultura, mas também o valor integral do transporte do produto similar, que é trazido de regiões mais distantes, além de economizarem, no preço do que compram, o valor integral desse transporte. Compare-se o cultivo de terras localizadas nas proximidades de uma grande cidade, com o cultivo das terras localizadas a alguma distância dela, e se compreenderá facilmente até que ponto o campo é beneficiado pelo comércio existente na cidade. Entre todas as teorias absurdas propagadas no tocante à balança comercial, jamais alguém chegou a pretender insinuar que o campo acaba perdendo no comércio com a cidade, ou que a cidade acaba perdendo no comércio com o campo.

Assim como a subsistência, pela própria natureza das coisas, tem prioridade sobre o que são apenas comodidades e artigos de luxo, da mesma forma a atividade que garante a subsistência tem necessariamente prioridade sobre a que está a serviço das meras comodidades e do luxo. Conseqüentemente, o aprimoramento e o cultivo da terra, pelo fato de assegurar o necessário para a subsistência, deve forçosamente ter prioridade sobre o crescimento da cidade, que fornece apenas comodidades e artigos de luxo. É somente o excedente da produção do campo, isto é, o que vai além do necessário para a manutenção do pessoal do campo, que constitui a subsistência da cidade, a qual, pois, só pode crescer na medida em que aumentar o excedente de produção do campo. A cidade nem sempre consegue obter tudo o que é necessário para sua subsistência das propriedades rurais localizadas em sua redondeza; muitas vezes, nem sequer é suficiente a produção vinda do país ao qual pertence, havendo necessidade de recorrer a países muito distantes; ora, isso, embora não constitua nenhuma exceção à regra geral, tem gerado variações consideráveis no progresso da riqueza em épocas e em nações diferentes.

Essa ordem de coisas que a necessidade impõe de modo geral, ainda que nem sempre em um país específico, é reforçada em cada país pelas inclinações naturais do homem. Se as instituições humanas nunca tivessem interferido nessas inclinações naturais, jamais as cidades poderiam em qualquer parte ter crescido além da medida compatível com o aprimoramento e o cultivo do território ou do país do qual fazem parte; pelo menos, até quando todo aquele território estivesse completamente cultivado e aprimorado. Em condições de paridade ou quase paridade de lucros, a maioria das pessoas optará por empregar seus capitais na melhoria e no cultivo da terra, ao invés de os canalizar para a manufatura ou para o comércio exterior. A pessoa que aplica seu capital na terra, tem-no sob suas vistas e sob seu controle direto, e sua fortuna está muito menos exposta a acidentes do que a do comerciante, que muitas vezes se vê obrigado a confiá-lo não somente aos ventos e às ondas, mas também aos fatores mais incertos da insensatez e da injustiça humana, dando crédito, em países distantes, a pessoas cujo caráter e situação raramente chega a conhecer bem. Ao

contrário, o capital do proprietário de terras, que é aplicado na melhoria de sua terra, parece estar tão bem assegurado quanto a natureza dos negócios humanos possa comportar. Além disso, a beleza do campo, os prazeres de uma vida campestre, a tranqüilidade de espírito que ela proporciona, e, onde a injustiça das leis humanas não a perturbar, a autonomia que tal modalidade de vida assegura, possuem encantos que atraem praticamente a todos; e, assim como o cultivo do solo sempre foi o destino natural do homem, da mesma forma, em todos os estágios de sua existência, ele parece conservar uma predileção por essa ocupação primitiva.

Todavia, sem a ajuda de certos artífices, não é possível cultivar a terra, a não ser com grandes inconvenientes e interrupções contínuas. Ferreiros, carpinteiros, fabricantes de rodas, fabricantes de arados, fabricantes de tijolos, pedreiros, curtidores, sapateiros, alfaiates, todos são pessoas de que o agricultor tem freqüente necessidade. Também esses artífices, por sua vez, têm ocasionalmente necessidade de ajuda uns dos outros; e, já que sua residência não está necessariamente fixada a um lugar específico como é o caso dos agricultores, naturalmente se estabelecem um perto do outro, formando assim uma pequena cidade ou aldeia. Logo se lhes juntam o açougueiro, o cervejeiro, o padeiro, juntamente com muitos outros artífices e varejistas necessários ou úteis para atender às suas necessidades ocasionais, e que contribuem para que a cidade cresça ainda mais. Os habitantes da cidade e os do campo ajudam-se mutuamente. A cidade é uma feira ou mercado contínuo, para onde confluem continuamente os habitantes do campo, a fim de trocar sua produção em estado bruto por produtos manufaturados. É esse comércio que fornece aos habitantes da cidade os materiais com que trabalham e os meios para sua subsistência. A quantidade de produto acabado que vendem aos habitantes do campo necessariamente determina a quantidade de materiais e provisões que deles compram. Portanto, nem seu emprego nem sua subsistência podem aumentar, senão na medida em que aumentar a demanda dos habitantes do campo em relação ao produto acabado da cidade; por sua vez, essa demanda dos habitantes do campo em relação aos produtos acabados da cidade só pode crescer na medida em que aumentar a extensão das terras aprimoradas e cultivadas. Eis porque, se as instituições humanas não tivessem interferido no curso natural das coisas, a riqueza progressiva e o crescimento das cidades seriam, em toda sociedade política, conseqüência da melhoria e do cultivo da região ou do país, sendo também proporcional a essa melhoria e a esse cultivo.

Nas nossas colônias norte-americanas, onde ainda se podem comprar barato terras incultas, em nenhuma cidade surgiram manufaturas destinadas a produzir para vender em locais distantes. Quando um artífice adquire um capital pouco superior ao necessário para levar adiante sua ocupação de servir aos vizinhos do campo, ele não procura, na América do Norte, implantar uma manufatura para vender seus produtos em locais distantes, mas emprega seu capital para comprar,

melhorar e cultivar a terra. Transforma-se de artífice em plantador, sendo que nem os bons salários nem a fácil subsistência que o país garante aos artífices conseguem aliciá-lo a trabalhar para os outros, quando pode trabalhar para si mesmo. Ele percebe que um artífice é escravo de seus clientes, dos quais aufere sua subsistência; e que um agricultor que cultiva sua própria terra, auferindo sua subsistência do trabalho de sua própria família, é realmente um patrão, independente de todos.

Ao contrário, em países onde não há mais terra inculta, ou onde não existe terra que se possa comprar a preço baixo, todo artífice que conseguiu acumular capital superior ao que consegue aplicar no atendimento dos clientes da redondeza procura aplicá-lo em produzir para vender mais longe. O ferreiro dá início a certo tipo de fundição, o tecelão funda determinada manufatura de linho ou de lã. Essas diversas manufaturas, com o decorrer do tempo, subdividem-se gradualmente, aprimorando-se e refinando-se assim, de maneiras muito variadas, o que é fácil conceber e que portanto não carece de ulterior explicação.

Ao se buscar uma forma de aplicar um capital, em paridade ou quase paridade de lucros, naturalmente se prefere as manufaturas ao comércio exterior, pela mesma razão que às manufaturas se prefere a agricultura. Assim como o capital do proprietário da terra ou do arrendatário está mais seguro do que o do manufator, da mesma forma o capital deste, por estar sempre sob as vistas e sob o controle mais direto do patrão, está mais seguro do que o capital empatado no comércio exterior. Com efeito, em todas as épocas, em qualquer sociedade, o excedente da produção bruta ou da produção manufaturada, isto é, aquela parte para a qual não há mais demanda no país, deve ser exportado para ser trocado por algum produto que esteja em falta no país. Muito pouco importa se o capital que transporta essa produção excedente ao exterior é estrangeiro ou nacional. Se a sociedade ainda não adquiriu capital suficiente para cultivar todas as suas terras e para manufaturar plenamente toda a produção bruta, há mesmo uma grande vantagem em se exportar a produção bruta com capital estrangeiro, para que todo o capital da sociedade seja empregado para fins mais úteis. A riqueza do antigo Egito, a da China e a do Industão demonstram suficientemente que uma nação pode atingir um altíssimo grau de riqueza, mesmo que a maior parte de seu comércio seja operada por estrangeiros. O progresso das nossas colônias da América do Norte e das Índias Ocidentais teria sido muito mais lento, se na exportação do excedente de produção dessas colônias não se tivesse empregado também capital estrangeiro, além do nacional.

Pelo curso natural das coisas, portanto, a maior parte do capital de toda sociedade em crescimento é primeiramente canalizada para a agricultura, em segundo lugar para as manufaturas, e só em último lugar para o comércio exterior. Essa ordem de prioridade é tão natural que, segundo creio, sempre foi observada, até certo ponto, em todo país que disponha de algum território. Algumas de suas terras foram necessariamente cultivadas, antes de se poder criar alguma cidade

grande, e algum tipo de atividade manufatureira mais primitiva deve ter havido nessas cidades antes de pensarem em dedicar-se ao comércio exterior.

Todavia, ainda que essa ordem de coisas tenha sido observada, em certo grau, em toda e qualquer sociedade, em todos os modernos países da Europa essa ordem foi totalmente invertida, sob muitos aspectos. Nesses países, foi o comércio externo de algumas de suas cidades que introduziu todas as suas manufaturas mais refinadas, isto é, aquelas que eram indicadas para vender seus produtos em locais distantes; e foram as manufaturas e o comércio exterior juntos que fizeram surgir os principais melhoramentos da agricultura. Os hábitos e os costumes introduzidos pelo estilo de seus primeiros governos, hábitos e costumes esses que permaneceram mesmo depois de ter esses governos passado por profundas alterações, necessariamente lançaram esses países nessa ordem retrógrada e antinatural.

CAPÍTULO II

O Desestímulo à Agricultura no Antigo Estágio da Europa, após a Queda do Império Romano

Quando as nações germânicas e citas invadiram as províncias ocidentais do Império Romano, as confusões que se seguiram a essa grande revolução perduraram durante vários séculos. As rapinas e a violência cometidas pelos bárbaros contra os antigos habitantes interromperam o comércio existente entre as cidades e o campo. As cidades foram abandonadas e os campos deixados incultos, sendo que as províncias ocidentais da Europa, que durante o Império Romano haviam atingido considerável grau de riqueza, caíram no estado mais baixo de pobreza e barbárie. Enquanto perdurava esse estado de confusão, os chefes e os líderes mais importantes dessas nações adquiriram ou usurparam a maior parte das terras desses países. Grande parte delas permaneceu sem cultivo, mas nenhuma, cultivada ou não, permaneceu sem proprietário. Todas elas foram açambarcadas, a maioria delas passando a ser propriedade de alguns grandes proprietários.

Essa apropriação original de terras incultas, embora de vulto, pode ter sido, no entanto, apenas um mal transitório.

Essas grandes propriedades territoriais poderiam ter sido novamente repartidas ou subdivididas em áreas menores, por sucessão ou por alienação. Todavia, a lei da primogenitura impedia a divisão dessas terras por sucessão, e a introdução de morgadios evitava a divisão delas em áreas menores, por alienação.

Quando a terra, como os bens móveis, só é considerada como meio de subsistência e de prazer, a lei natural da sucessão leva à divisão dela e dos bens móveis entre todos os filhos da família, podendo-se supor que é igualmente cara ao pai a subsistência e o prazer de todos eles, indiferentemente. Eis porque essa lei natural da sucessão tinha vigência entre os romanos, que não faziam mais distinção entre o filho mais velho e o mais jovem, entre homem e mulher, na herança de terras, como nós hoje não fazemos diferença no tocante aos bens

móveis. Mas quando a terra passou a ser considerada não somente como meio de subsistência, mas também como instrumento de poder e de proteção, considerou-se melhor determinar que a terra fosse herdada, indivisa, por um filho só. Naquela época de desordem, todo grande senhor de terras era uma espécie de príncipe secundário. Seus rendeiros eram seus súditos. Ele era o juiz deles e, sob certos aspectos, seu legislador em tempos de paz e seu líder em tempos de guerra. Fazia guerra a seu talante, muitas vezes contra seus vizinhos, e às vezes até contra seu soberano. Portanto, a segurança de uma grande propriedade territorial, a proteção que seu proprietário tinha condições de oferecer aos que nela moravam, dependia da extensão da terra. Dividi-la significava arruiná-la, expor todas as suas partes a serem oprimidas e engolidas pelas incursões dos vizinhos. Por isso, a lei da primogenitura veio a implantar-se, não imediatamente, mas com o correr do tempo, na sucessão das propriedades rurais, pela mesma razão pela qual geralmente se implantou na sucessão das monarquias, embora nem sempre na sua instituição primitiva. Para que o poder e conseqüentemente a segurança da monarquia não seja enfraquecida por divisões, ela deve ser herdada por um único filho. A qual deles deve dar-se tão grande preferência? Isso deve ser determinado por uma norma geral, fundada não nas distinções equívocas de méritos pessoais, mas em uma diferença simples e óbvia, que não admita contestação. Ora, entre os filhos da mesma família, não pode haver nenhuma outra diferença inquestionável, a não ser a de sexo e a da idade. O sexo masculino é universalmente preferido ao feminino; e, em paridade com as outras condições, a preferência recai sempre sobre o filho mais velho, em todas as circunstâncias, em detrimento do mais jovem. Daí a origem do direito da primogenitura, e daquilo que se chama "sucessão linear".

Acontece que muitas vezes as leis conservam sua vigência ainda muito depois de cessarem de existir as circunstâncias que lhes deram origem, circunstâncias essas que constituíam a única justificativa razoável de tais leis. Na atual situação da Europa, o proprietário de um único acre de terra tem a mesma segurança de posse que o proprietário de 100 mil acres. Não obstante isso, continua-se a respeitar o direito da primogenitura, e por ser, dentre todas as instituições, a mais apta para fomentar o orgulho das distinções de famílias, provavelmente durará ainda muitos séculos. Sob todos os outros aspectos, nada pode contrariar mais o interesse real de uma família numerosa do que um direito que, visando enriquecer um dos filhos, transforma em mendicantes todos os demais.

O morgadio é a conseqüência natural da lei da primogenitura. Foi introduzido para preservar uma certa sucessão linear, cuja primeira idéia foi dada pela lei da primogenitura, e para impedir que qualquer parcela da propriedade original saísse da linha proposta, seja por doação, seja por legado ou por alienação; ou então pela insensatez ou pelo infortúnio de qualquer um de seus proprietários sucessivos. O morgadio era totalmente desconhecido entre os romanos. Nem as "substituições" nem os *fideicommissos* dos romanos apresentam qualquer semelhança

com o morgadio, embora alguns juristas franceses tenham considerado correto afirmar que o morgadio moderno não seja outra coisa senão novas denominações para as velhas instituições romanas.

Quando as grandes propriedades territoriais constituíam uma espécie de principados, o morgadio não poderia ser desarrazoado. Analogamente ao que é chamado "leis fundamentais" de algumas monarquias, o morgadio muitas vezes tinha condição de impedir que a segurança de milhares de pessoas fosse comprometida pelo capricho ou extravagância de uma só pessoa. Entretanto, na atual situação da Europa, quando as leis dos respectivos países oferecem segurança tanto às propriedades pequenas como às grandes, nada pode existir de mais absurdo. O morgadio fundamenta-se na mais absurda das suposições, isto é, que toda geração sucessiva de cidadãos não tem um direito igual à terra e a tudo o que ela encerra; mas que a propriedade da geração atual deve ser limitada e regulada segundo o capricho daqueles que faleceram, talvez há 500 anos. A despeito disso, o morgadio é ainda hoje uma instituição respeitada, na maior parte da Europa, sobretudo nos países em que a nobreza de nascimento constitui um título necessário para o desfrute de honras civis ou militares. O morgadio é considerado necessário para manter esse privilégio exclusivo que a nobreza tem no acesso aos grandes postos e honras de seu país; e já que essa categoria de pessoas usurpou uma vantagem injusta dos demais concidadãos para que a sua pobreza não a tornasse ridícula, considera-se razoável garantir-lhes outra vantagem. Afirma-se que a lei comum da Inglaterra detesta direitos perpétuos, e conseqüentemente tais direitos são mais limitados nesse país do que em qualquer outra monarquia européia; mesmo assim, a Inglaterra não está totalmente isenta desses privilégios. Na Escócia, mais de 1/5, talvez mais de 1/3 do total das terras do país está ainda hoje rigorosamente sob o regime de morgadio, como se afirma.

Em conseqüência do morgadio, não somente grandes áreas de terras incultas foram açambarcadas por determinadas famílias, como também excluiu-se até, para sempre, na medida do possível; a possibilidade de dividi-las. Ora, é raro o caso de um grande proprietário de terras empenhar-se em melhorá-las. Nos tempos de desordem que deram origem a essas instituições bárbaras, a preocupação de um grande proprietário consistia em defender seu próprio território, ou então em estender sua jurisdição e autoridade ao território dos vizinhos. Não dispunha de tempo para atender ao cultivo e ao aprimoramento da terra. E, quando a garantia das leis e da ordem lhe propiciava esse tempo, muitas vezes lhe faltava o gosto para isto, e quase sempre lhe faltavam as habilidades necessárias para tanto. Se a despesa de sua casa e de sua pessoa superava ou igualava sua renda — como acontecia com muita freqüência — não dispunha de capital para aplicar na agricultura. Se era pessoa econômica, geralmente considerava mais rentável empregar suas poupanças anuais na compra de novas terras do que no melhoramento de sua velha propriedade. O melhoramento da

terra com lucro, como todos os demais projetos comerciais, exige cuidado e atenção minuciosos a pequenas poupanças e pequenos ganhos, coisa de que muito raramente é capaz um homem nascido com grande fortuna, mesmo que por natureza ele seja frugal. A situação de tal pessoa a dispõe naturalmente a voltar-se mais para objetos de adorno, que agradam à fantasia, do que para o lucro, do qual tem tão pouca necessidade. Desde sua infância, os objetos de suas maiores preocupações são a elegância no vestir, a beleza de seus pertences, de sua casa, da mobília doméstica. O tipo de mentalidade que esse hábito forma naturalmente o acompanha quando chega a pensar no aprimoramento da terra. Ele talvez embeleze 400 ou 500 acres nas proximidades de sua casa, gastando dez vezes mais do que a terra realmente vale, depois de todas as melhorias implantadas; considera que, se fosse aprimorar toda a sua propriedade dessa maneira — já que não tem sensibilidade e gosto para outra sorte de melhorias —, iria à falência antes de terminar a décima parte da obra. Ainda restam, na Inglaterra e na Escócia, algumas grandes propriedades que continuaram sem interrupção nas mãos da mesma família, desde os tempos de anarquia feudal. Compare-se a situação atual dessas propriedades com a das terras dos pequenos proprietários da região, e não haverá necessidade de outro argumento para convencer-se até que ponto essa grande extensão de terra é desfavorável à introdução de melhorias.

Se se podia esperar poucas melhorias desses grandes proprietários, muito menos se podia esperar daqueles que ocupavam efetivamente a terra sob o comando deles. Nas antigas condições da Europa, os ocupantes de terras eram todos rendeiros a título precário. Todos ou quase todos eram escravos, embora sua escravatura fosse de um tipo mais mitigado que a conhecida entre os antigos gregos e romanos, ou mesmo em nossas colônias das Índias Ocidentais. Os escravos pertenciam mais diretamente à terra do que ao patrão. Podiam, portanto, ser vendidos juntamente com a terra, mas não independentemente dela. Podiam casar-se, desde que com o consentimento do patrão, o qual não podia, posteriormente, dissolver o casamento, vendendo marido e mulher a pessoas diferentes. Se mutilasse ou assassinasse algum deles, estava sujeito a alguma penalidade, embora geralmente pequena. Todavia, esses escravos rendeiros não tinham possibilidade de adquirir propriedade. O que quer que adquirissem pertencia ao patrão, o qual podia tirar-lhes à vontade o que haviam adquirido. Qualquer cultivo e melhoria que fossem feitos na terra com o trabalho de tais escravos contavam como feitos pelo patrão. A despesa era dele. As sementes, o gado e os instrumentos agrícolas também lhe pertenciam. Tudo era empregado em benefício do patrão. Tais escravos não tinham condições de adquirir nada, a não ser seu sustento diário. Portanto, era o próprio senhor da terra que, na realidade, ocupava sua terra e a cultivava, por meio de seus servos. Esse tipo de escravatura continua a existir na Rússia, na Polônia, na Hungria, na Boêmia, na Morávia e em outras

regiões da Alemanha. Ela foi gradualmente abolida de forma total apenas nas regiões do oeste e do sudoeste da Europa.

Ora, se raramente se pode esperar grandes melhorias da terra por parte dos grandes proprietários, muito menos se pode esperar quando eles empregam escravos como trabalhadores. Segundo acredito, a experiência de todas as épocas e nações demonstra que o trabalho executado por escravos, embora aparentemente custe apenas a própria manutenção dos escravos, ao final é o mais caro de todos. Uma pessoa incapaz de adquirir propriedade não pode ter outro interesse senão comer o máximo e trabalhar o mínimo possível. Se algo ela fizer, além do suficiente para pagar a própria manutenção, só o fará se isso a beneficiar pessoalmente, sendo impossível obrigá-la a fazer esse algo mais sob violência. Tanto Plínio como Columella observaram como, na antiga Itália, a triticultura degenerou, e como ela se tornou pouco rentável para o patrão, quando passou a ser feita por escravos. Na época de Aristóteles, a situação não foi melhor na antiga Grécia. Afirma ele, falando da República ideal, descrita nas leis de Platão, que para manter 5 mil homens ociosos (o contingente de guerreiros considerado necessário para a defesa da República), juntamente com suas mulheres e servos, seria necessário um território de extensão e fertilidade ilimitadas, como as planícies da Babilônia.

O orgulho do homem faz com que ele goste de dominar os outros, e nada o mortifica tanto como ser obrigado a mostrar-se condescendente em persuadir seus subalternos. Sempre que a lei e a natureza do trabalho a executar o permitirem, o homem geralmente preferirá o serviço de escravos ao de homens livres. As plantações de cana-de-açúcar e de tabaco podem permitir-se o emprego da dispendiosa mão-de-obra escrava. Ao contrário, o cultivo do trigo atualmente não pode. Nas colônias inglesas, nas quais o produto principal são os cereais, a maior parte do trabalho é executada em sua maior parte por pessoas livres. A última resolução dos quacres na Pensilvânia, no sentido de libertar todos os seus escravos negros, pode convencer-nos de que seu número não pode ser muito elevado. Se os escravos representassem uma parcela considerável de seus empregados, nunca teriam concordado com essa resolução. Ao contrário, em nossas colônias açucareiras o trabalho todo é feito por escravos, e nas colônias produtoras de fumo uma parte muito grande é executada por escravos. Os lucros de um canavial em qualquer das nossas colônias das Índias Ocidentais são geralmente muito maiores do que os proporcionados por qualquer outra cultura conhecida na Europa ou na América; e os lucros de uma plantação de fumo, embora inferiores aos de um canavial, são superiores aos proporcionados pela cultura do trigo, como já se observou. Ambos podem permitir-se a despesa do cultivo por escravos, mas a cultura da cana-de-açúcar o pode bem mais do que a do fumo. Por isso, o número de negros, em confronto com o dos brancos, é muito maior em nossas colônias açucareiras do que em nossas colônias produtoras de tabaco.

Aos agricultores escravos das épocas antigas sucedeu gradual-

mente um tipo de agricultores conhecidos atualmente na França sob o nome de meeiros (*métayers*). Em latim, são denominados *coloni partiarii.* Já faz tanto tempo que não existem mais na Inglaterra, que não conheço nenhum termo inglês atual para designá-los. O proprietário da terra lhes fornecia as sementes, o gado, os instrumentos agrícolas, enfim, todo o capital necessário para o cultivo da propriedade. A produção era dividida por igual entre o dono da terra e o meeiro, depois de pôr de lado o que se considerava necessário para manter o capital, sendo que este era restituído ao patrão quando o meeiro abandonava a propriedade ou era demitido.

A terra ocupada por essa casta de rendeiros é propriamente cultivada às expensas do proprietário, analogamente ao que acontece com a terra ocupada por escravos. Mas existe uma diferença essencial entre os dois. Tais rendeiros, pelo fato de serem livres, são capazes de adquirir propriedade, e por terem direito a uma parte da produção da terra têm um interesse evidente em que a produção total seja a máxima possível, para que grande seja também a parte que lhes cabe. Ao contrário, um escravo, que não pode adquirir nada, a não ser o necessário para sua subsistência, atende a seu comodismo e interesse, fazendo com que a terra produza o mínimo possível, o estritamente necessário para sua própria manutenção. Provavelmente, foi em parte devido a essa vantagem, e em parte devido às insubordinações, que o soberano — o qual sempre tinha inveja dos grandes senhores feudais — gradualmente encorajava seus camponeses a investirem contra a autoridade dos patrões feudais — problemas esses que chegaram a um ponto tal que tornaram totalmente inconveniente tal tipo de servidão, que essa instituição se desgastou progressivamente e desapareceu na maior parte da Europa. Entretanto, a época e a maneira, quando e como se operou essa grande revolução, constituem um dos pontos mais obscuros da história moderna. A Igreja de Roma teve grande mérito nessa obra; e é certo que já no século XII o Papa Alexandre III publicou uma bula sobre a emancipação geral dos escravos. Todavia, parece ter sido isso mais uma exortação piedosa do que uma lei drástica que exigisse obediência por parte dos fiéis. A escravatura continuou a existir quase em toda parte e durante vários séculos, até ser gradualmente abolida pela cooperação conjunta dos dois interesses acima mencionados, o dos proprietários de terras, por um lado, e o do soberano, por outro. Um camponês liberto da escravidão, e ao mesmo tempo tendo liberdade de continuar na posse da terra, pelo fato de não ter capital próprio, só tinha condições de cultivar a terra com os recursos que o senhor da terra lhe adiantava. Eis o que deve ter sido o que os franceses denominam *métayer*.

Todavia, mesmo esse tipo de agricultor jamais teria interesse em investir no ulterior aprimoramento da terra, já que de qualquer parcela do pequeno capital que viesse eventualmente a economizar de sua cota de participação na produção, o patrão, mesmo não investindo nada, continuaria a ter direito sobre a metade de toda a produção colhida. O dízimo, apenas a décima parte da produção, representou um grande

obstáculo para o aprimoramento das terras. Por isso, um imposto que atingia a metade deve ter sido uma eficaz barreira no caso. Poderia interessar a um meeiro extrair da terra o máximo possível, utilizando o capital fornecido pelo senhor da terra, mas nunca lhe poderia interessar colocar qualquer parcela de seu próprio capital. Na França, onde, segundo se conta, cinco partes entre seis de todo o reino ainda são ocupadas por esse tipo de agricultores, os proprietários queixam-se de que seus meeiros aproveitam todas as oportunidades para utilizar o gado dos patrões mais para o transporte do que para a agricultura; pois no primeiro caso ficam com o lucro todo e no segundo têm que reparti-lo com os patrões. Esse tipo de rendeiro ainda existe em algumas regiões da Escócia. Denomina-se *steel-bow tenants*.[153] Provavelmente do mesmo tipo eram esses antigos rendeiros, que o principal Barão Gilbert e o Dr. Blackstone afirmam ter sido mais bailios do dono da terra do que agricultores propriamente ditos.

Depois desse tipo de locatários vieram, embora muito gradualmente, os arrendatários propriamente ditos, que cultivavam a terra com seu próprio capital, pagando ao proprietário uma renda fixa. Quando esses arrendatários têm um contrato de arrendamento por alguns anos, às vezes podem ter interesse em investir algo de seu capital no aprimoramento ulterior da terra, pois às vezes podem ter a esperança de recuperá-lo, com grande lucro. Todavia, mesmo a posse de tais arrendatários permaneceu por muito tempo extremamente precária, e continua a sê-lo, em muitas regiões da Europa. Se uma outra pessoa comprasse a propriedade, o contrato em relação a esta podia legalmente ser rescindido, mesmo antes do vencimento dele; na Inglaterra, isso podia ser feito até por uma ação fictícia de uma recuperação comum. Se os arrendatários fossem excluídos ilegalmente da ocupação da terra pela violência de seus senhorios, era extremamente imperfeita a medida pela qual recebiam reparação. Ela nem sempre lhes restituía a posse da terra, mas lhes dava uma indenização que nunca eqüivalia à perda real. Mesmo na Inglaterra, país europeu onde talvez a classe dos pequenos proprietários rurais tem sido sempre a mais respeitada, foi somente por volta do 14º ano do reinado de Henrique VII que se inventou a ação de despejo, através da qual o arrendatário recupera não somente os prejuízos sofridos, mas também a posse, e na qual sua reivindicação não se conclui necessariamente com uma decisão vaga de uma única sessão de um tribunal. Essa ação tem sido considerada como um remédio tão eficiente que, na prática moderna, quando o senhor da terra precisa requerer a posse da mesma, raramente faz uso das ações que propriamente lhe competem como senhor da terra — a ordem do direito ou a ordem de posse — mas requer, em nome de seu arrendatário, mediante a ordem de despejo. Na Inglaterra, por-

153 A expressão se refere ao rendeiro ao qual o senhor da terra dá trigo, gado, feno e implementos agrícolas, com os quais o rendeiro pode trabalhar a terra, estando obrigado a devolver artigos iguais, em valor e qualidade, ao expirar o arrendamento. (N. do T.)

tanto, a segurança do arrendatário é igual à do proprietário. Além disso, na Inglaterra, um arrendamento por toda vida, no valor de 40 xelins por ano, é uma propriedade livre e alodial, dando ao locatário o direito de votar em um membro do Parlamento; e já que uma grande parte dos pequenos proprietários de terra tem uma propriedade livre e alodial desse tipo, toda essa categoria merece respeito por parte dos grandes proprietários, devido à importância política que lhes dá. Acredito não haver em toda a Europa, exceto na Inglaterra, exemplo algum em que o ocupante constrói sobre a terra da qual não teve arrendamento confiando em que a honra do seu senhorio não lhe permitirá tirar vantagem de tão grande benfeitoria. Possivelmente, essas leis e costumes, tão favoráveis aos pequenos proprietários rurais, tenham contribuído mais talvez para a grandeza atual da Inglaterra do que o conjunto tão elogiado de todas as leis e regulamentações sobre o comércio.

A lei que garante arrendamentos mais longos contra sucessores de qualquer espécie constitui, pelo que sei, uma peculiaridade da Grã-Bretanha. Foi introduzida na Escócia já em 1449, por um decreto de Jaime II. Todavia, sua influência benéfica tem sido bastante obstruída pelo morgadio, já que os herdeiros do morgado geralmente são impedidos de locar terras arrendadas por muitos anos, por vezes nem sequer por mais de um ano. Sob esse aspecto, uma lei recente do Parlamento abrandou um tanto esse rigor, embora ele ainda continue sendo excessivo. Além disso, pelo fato de que na Escócia nenhuma posse por arrendamento dê direito a votar em um membro do Parlamento, os pequenos proprietários rurais de lá são menos respeitados pelos grandes proprietários do que na Inglaterra.

Em outros países da Europa, depois que se considerou conveniente garantir os rendeiros contra herdeiros e compradores, o prazo de sua segurança continuou a ser limitado a um período muito curto; na França, por exemplo, foi limitado a 9 anos, a partir do início do arrendamento. Recentemente, o prazo foi ampliado para 27 anos, período ainda muito curto para estimular o arrendatário a empreender maiores benfeitorias na terra. Antigamente, os proprietários de terras eram os legisladores em todos os países da Europa. Por isso, as leis sobre a terra eram todas planejadas em defesa daquilo que acreditavam responder aos seus interesses. Imaginavam que atendia a seus interesses prescrever que nenhum arrendamento feito por qualquer de seus predecessores os pudesse impedir de desfrutar, durante muitos anos, do valor integral de sua terra. A avareza e a injustiça sempre têm visão curta, e por isso foram incapazes de prever até que ponto essa lei impede que os arrendatários empreendam melhorias na terra, contrariando, assim, a longo prazo aos interesses do proprietário.

Pelo que se supõe, os arrendatários, além de pagarem a renda, antigamente eram obrigados a executar muitos serviços para o proprietário, serviços esses raramente especificados no contrato de arrendamento ou regulamentados por qualquer outra lei precisa que não fosse o proveito e o costume do senhor ou do barão. Por serem quase totalmente arbitrários,

esses serviços submetiam o arrendatário a muitos vexames. Na Escócia, a abolição de todos os serviços não estipulados com precisão no contrato de arrendamento alterou para muito melhor, no decurso de alguns poucos anos, a condição dos pequenos proprietários rurais no país.

Os serviços públicos que os pequenos proprietários rurais eram obrigados a prestar não eram menos arbitrários do que os particulares. A construção e a manutenção das estradas públicas — obrigação servil que, segundo acredito, subsiste em toda parte, embora com diferentes graus de opressão, conforme os diversos países — não era o único. Quando as tropas do rei, sua família ou seus oficiais de qualquer escalão passavam por qualquer lugar, os pequenos proprietários rurais eram obrigados a fornecer-lhes cavalos, carruagens e gêneros alimentícios, a um preço regulamentado pelo provedor. Acredito que a Grã-Bretanha seja a única monarquia européia em que a opressão desse aprovisionamento foi inteiramente abolida. Ela ainda subsiste na França e na Alemanha.

Tão irregulares e opressivos quanto os serviços eram os impostos cobrados dos arrendatários. Os antigos senhores de terras, embora eles mesmos fossem extremamente relutantes em dar qualquer ajuda pecuniária a seu soberano, com facilidade lhe permitiam impor a talha, como diziam, a seus rendeiros, desconhecendo o quanto isso necessariamente afetava, afinal, sua própria renda. A talha, como subsiste ainda hoje na França, pode servir como um exemplo desses antigos tributos. Trata-se de uma taxa sobre o suposto lucro do arrendatário, taxa essa calculada com base no capital que o inquilino tem na propriedade. Por isso, os arrendatários têm interesse em que esse capital pareça ser o menor possível, razão pela qual aplicam o mínimo possível no cultivo da terra, e nenhum capital no seu aprimoramento. Se um arrendatário na França chegasse a acumular algum capital, a talha equivaleria mais ou menos a uma proibição de jamais aplicá-lo na terra. Além disso, esse imposto representa supostamente um desprestígio para quem deve pagá-lo, degradando-o, não somente abaixo do nobre mas também do habitante de um burgo, sendo que a esse imposto está sujeito todo aquele que arrenda terra de outros. Nenhum nobre nem mesmo qualquer habitante de burgo que tenha capital está disposto a submeter-se a esse rebaixamento. Por conseguinte, esse imposto não somente impede de aplicar no aprimoramento da terra o capital acumulado pelo arrendatário, como também desvia dessa aplicação qualquer outro capital. Da mesma natureza que a talha parecem ter sido sob esse aspecto os antigos impostos de dízimos ou décimos-quintos, tão conhecidos na Inglaterra, em épocas anteriores.

Com todas essas circunstâncias e fatores desestimulantes, pouco se podia esperar dos ocupantes da terra, em termos de melhorias. A situação dos arrendatários, a despeito de toda a liberdade e segurança que a lei lhes possa oferecer, deve sempre melhorar, mas sob o peso de grandes desvantagens. O arrendatário, comparado ao proprietário, é como um comerciante que negocia com dinheiro emprestado, comparado com um comerciante que negocia com o próprio dinheiro. Pode

aumentar o capital de ambos, mas o do primeiro, ainda que sua administração seja tão boa como a do segundo, necessariamente aumentará mais lentamente que o do segundo, devido à grande parcela de lucros consumida pelos juros do empréstimo. Da mesma maneira, mesmo que as terras sejam cultivadas tão bem pelo arrendatário como pelo proprietário, aquelas melhorarão menos rapidamente do que estas, em razão da grande parcela de produção que é consumida pela renda da terra, parcela que, se o arrendatário fosse proprietário, seria investida em seguida na melhoria do solo. Além disso, a posição social do arrendatário é inferior à do proprietário, pela própria natureza das coisas. Na maior parte da Europa, os pequenos proprietários rurais são considerados como uma categoria inferior, mesmo em relação à categoria dos melhores negociantes e artífices e, em toda a Europa, à dos grandes comerciantes e donos de manufaturas. Conseqüentemente, será muito raro poder acontecer que qualquer pessoa detentora de capital considerável abandone sua posição superior para abraçar uma posição social inferior. Por isso, mesmo na atual situação da Europa, há pouca probabilidade de outros profissionais empregarem capital no aprimoramento e no cultivo da terra. Isso talvez aconteça mais na Grã-Bretanha do que em qualquer outro país, embora mesmo ali os grandes capitais que, em alguns lugares, são aplicados na agricultura, tenham sido geralmente adquiridos mediante essa atividade agrícola — atividade na qual, talvez, a aquisição de capital seja a mais lenta de todas. No entanto depois dos pequenos proprietários, são os ricos e grandes agricultores, em todos os países, os maiores responsáveis pelo aprimoramento do solo. Na Inglaterra talvez eles sejam mais numerosos do que em qualquer outra monarquia européia. Afirma-se que nos governos republicanos da Holanda e de Berna, na Suíça, os arrendatários ou agricultores não são inferiores aos da Inglaterra.

Além de tudo isso, a antiga política seguida na Europa era desfavorável à melhoria e ao cultivo da terra, fosse ela levada a efeito pelo proprietário ou pelo arrendatário. Em primeiro lugar, devido à proibição geral de exportar trigo sem licença especial, o que parece ter sido uma regra muito generalizada; em segundo, em virtude das restrições impostas ao comércio interno, não somente do trigo mas também de quase todos os outros produtos agrícolas, por meio de leis absurdas contra os monopolizadores, varejistas, atravessadores, e pelos privilégios das feiras e mercados. Já se observou de que maneira a proibição de exportar trigo, aliada a certo estímulo dado à importação de trigo estrangeiro, impediu o cultivo na antiga Itália, por natureza a região mais fértil da Europa, e naquela época sede do maior império do mundo. Talvez não seja tão fácil imaginar até que ponto essas restrições impostas ao comércio interno de trigo, ao lado das proibições gerais de exportar, devem ter desestimulado o cultivo de países menos férteis do que a Itália e em condições menos favoráveis do que as reinantes nesse país.

CAPÍTULO III

A Ascensão e o Progresso das Metrópoles e Cidades após a Queda do Império Romano

Depois da queda do Império Romano, os habitantes das cidades grandes e pequenas não foram mais favorecidos que os habitantes do campo. Com efeito, constituíam uma categoria de pessoas muito diferentes dos primeiros habitantes das antigas repúblicas da Grécia e da Itália. Esses últimos eram primordialmente proprietários de terras, entre os quais o território foi inicialmente dividido, e que consideraram oportuno construir suas casas uma perto da outra, cercando-as com um muro, como defesa normal. Ao contrário, após a queda do Império Romano, os proprietários de terras parecem ter vivido, geralmente, em castelos fortificados, localizados em suas próprias terras e em meio a seus próprios inquilinos e dependentes. As cidades eram habitadas, sobretudo, por negociantes e artífices que, naquela época, parecem ter sido de condição servil, ou quase servil. Os privilégios outorgados pelas antigas cartas aos habitantes de algumas das principais cidades da Europa revelam suficientemente o que eram antes da concessão desses privilégios. Pessoas a quem se outorga o privilégio de poderem dar suas filhas em casamento sem o consentimento do patrão; a quem se outorga o privilégio de ao morrerem passar seus bens a seus filhos, e não ao seu patrão; e a quem se outorga o privilégio de dispor, a seu critério, de seus próprios pertences — tais pessoas, antes da concessão de tais privilégios, devem ter estado na mesma ou quase na mesma situação de servidão dos moradores do campo.

Ao que parece, constituíam uma categoria de pessoas muito pobres e de classe inferior, que costumavam deslocar-se, carregando consigo seus bens, de um lugar para outro, de uma feira para outra, à maneira dos mascates e vendedores ambulantes de hoje. Em todos os países da Europa de então da mesma forma como ainda hoje ocorre em vários países tártaros da Ásia, costumava-se cobrar impostos sobre as pessoas e os bens dos viajantes, quando passavam por certos do-

mínios feudais, quando atravessavam certas pontes, quando levavam suas mercadorias de um lugar a outro na feira, quando nela levantavam uma barraca ou banca para vendê-las. Na Inglaterra, esses diversos tipos de impostos eram conhecidos sob os termos de *passage, pontage, lastage* e *stallage*.[154] Por vezes o rei, e outras vezes um grande senhor que, ao que parece, tinha em certas ocasiões autorização para isso, concedia a determinados comerciantes, sobretudo àqueles que viviam nas propriedades deles, uma isenção geral de tais impostos. Por essa razão, tais comerciantes eram denominados comerciantes livres embora, sob outros aspectos, tivessem condição servil ou quase servil. Em troca, costumavam pagar a seu protetor uma espécie de imposto anual por cabeça. Naquela época, a proteção raramente era concedida sem uma valiosa compensação; talvez esse imposto anual por cabeça possa ser considerado como uma compensação por aquilo que seus protetores poderiam perder, concedendo aos protegidos isenção de outros impostos. A princípio, ambos esses impostos por cabeça e essas isenções parecem ter sido absolutamente pessoais e haver afetado somente particulares, quer durante sua vida, quer enquanto aprouver a seus protetores. Nos relatos muito imperfeitos extraídos do cadastro de várias cidades da Inglaterra, faz-se às vezes menção ao imposto que determinados habitantes de burgos pagavam ao rei ou a algum outro grande senhor, por esse tipo de proteção; às vezes, somente ao montante geral desses impostos.[155]

Entretanto, por mais servil que possa ter sido a condição original dos habitantes das cidades, não há dúvida de que obtiveram a liberdade e a independência muito antes do que os moradores do campo. A parte da renda do rei que provinha desses impostos por cabeça, em cada cidade, costumava ser deixada à administração, durante um certo número de anos por uma determinada renda, às vezes do xerife do condado e às vezes de outras pessoas. Os próprios habitantes de burgos muitas vezes conseguiam crédito suficiente para serem admitidos para administrar as rendas desse tipo, procedentes de sua própria cidade, tornando-se conjunta e individualmente responsáveis pela renda total.[156] Segundo acredito, essa forma era bastante agradável para a economia usual dos soberanos dos diversos países europeus, que muitas vezes arrendavam domínios inteiros a todos os rendeiros dos mesmos, que se tornavam conjunta e individualmente responsáveis pela renda integral: em troca, permitia-se-lhes coletar a renda por sua própria conta e pagá-la ao erário do rei através de seu próprio intendente, ficando assim totalmente livres da insolência dos oficiais do rei, fator considerado da máxima importância naquela época.

154 Esses termos significam, respectivamente: licença de trânsito ou passagem; pedágio; tonelagem; imposto pago pelo direito de manter barraca ou banca na feira. (N. do T.)

155 Ver BRADY. *Historical Treatise of Cities and Burroughs*, 2ª ed., 1711, p. 3 *et seq.*

156 Ver MADOX. *Firma Burgi*. p. 18; e também *History of the Exchequer*, capítulo 10, sec. V, p. 223, 1ª ed.

De início, a área de terra da cidade era provavelmente deixada aos cidadãos dos burgos, da mesma forma como o havia sido a outros arrendatários, somente por um certo número de anos. Entretanto, com o decorrer do tempo, parece ter-se tornado praxe generalizada dar-lhes a área de terra como feudo, isto é, para sempre, retendo uma determinada renda fixa, que jamais podia ser posteriormente aumentada. Tornando-se assim perpétuo o pagamento, tornavam-se naturalmente perpétuas também as isenções, em troca das quais o pagamento era feito. Por conseguinte, essas isenções deixavam de ser pessoais, não podendo posteriormente ser consideradas como pertencentes a indivíduos como tais, mas como habitantes de um determinado burgo, o qual, por essa razão, era chamado de burgo livre, pelo mesmo motivo pelo qual eles tinham sido chamados burgueses livres ou comerciantes livres.

Além dessa concessão, geralmente se dava aos burgueses da cidade a quem ela era concedida também os importantes privilégios acima mencionados, isto é: o direito de darem suas filhas em casamento, o direito de que seus filhos os sucedessem e o direito de dispor à vontade de seus próprios pertences. Ignoro se esses privilégios tinham sido usualmente concedidos anteriormente, paralelamente com a liberdade de comércio, a determinados burgueses, como indivíduos. Isso não me parece improvável, embora eu não tenha condições de aduzir provas evidentes. Todavia, como quer que tenha sido, agora eles se tornaram realmente livres, no sentido atual da palavra liberdade, já que se haviam livrado das principais características da servidão e da escravidão.

Isso não foi tudo. Costumava-se também, ao mesmo tempo, constituí-los membros de uma entidade ou corporação, com o privilégio de ter seus próprios magistrados e sua própria assembléia municipal, o privilégio de criar leis secundárias para seu próprio governo, de construir muros para sua defesa, e de submeterem todos os seus habitantes a uma espécie de disciplina militar, obrigando-os a montar guarda, ou seja — no sentido da época —, a guardar e a defender aqueles muros contra todos os ataques e surpresas, noite e dia. Na Inglaterra, costumavam ser dispensados de procurar os tribunais da centúria e do condado, sendo que todas as questões judiciais que surgissem entre eles, excetuadas as da Coroa, estavam entregues à decisão de seus próprios magistrados. Em outros países, freqüentemente se lhes concediam jurisdições muito maiores e mais amplas.[157]

Provavelmente, podia ser necessário conceder às cidades, às quais se permitia administrar suas próprias rendas, algum tipo de jurisdição compulsória para obrigar seus próprios cidadãos a efetuarem pagamento. Naquela época tumultuada deve ter sido extremamente inconveniente deixar que os cidadãos procurassem esse tipo de justiça em qualquer outro tribunal. Todavia, parece estranho que os soberanos

157 Ver MADOX. *Firma Burgi;* ver também PFEFFEL (*Nouvel Abrégé Chronologique de l'Histoire et du Droit Public d'Allemagne,* 1776.) quanto aos eventos notáveis sob Frederico II e seus sucessores da Casa de Suábia.

de todos os países da Europa trocassem assim, por um aluguel definido e fixo, o qual jamais poderia ser aumentado, esse tipo de renda que, em comparação com todas as outras, tinha talvez a maior probabilidade de aumentar pelo curso normal das coisas, sem cuidados ou despesas por parte dos reis, criando assim, voluntariamente, um tipo de república independente no coração dos próprios domínios.

Para compreender-se isso, cumpre lembrar que, naquela época, talvez em nenhum país o soberano europeu tivesse condições para proteger da opressão dos grandes senhores na totalidade de seus domínios a parte mais fraca de seus súditos. Aqueles que a lei não tinha condições de proteger, e que não eram suficientemente fortes para se defenderem a si mesmos, eram obrigados a recorrer à proteção de um senhor poderoso — e para isto tinham que tornar-se seus escravos ou seus vassalos — ou então a entrar em uma liga de defesa mútua destinada à proteção comum dos participantes. Os habitantes das cidades e burgos, considerados como indivíduos, não tinham poder para defender-se; todavia, entrando em uma liga de defesa mútua, juntamente com os seus vizinhos, tinham condições de opor considerável resistência. Os senhores feudais desprezavam os moradores dos burgos, que eram para eles não somente de uma categoria diferente, mas também uma parcela de escravos emancipados, quase como uma espécie diferente da deles. A riqueza dos habitantes dos burgos sempre provocava-lhes inveja e indignação, e todas as vezes que o pudessem os saqueavam sem mercê ou remorso. Naturalmente, os habitantes dos burgos odiavam e temiam os senhores feudais. Também o rei os odiava e temia; quanto aos habitantes dos burgos, embora o soberano talvez os desprezasse, tinha razões para não odiá-los nem temê-los. O interesse mútuo, portanto, levava os habitantes dos burgos a apoiarem o rei, levando também o rei a apoiá-los contra os senhores feudais. Os habitantes dos burgos eram os inimigos dos adversários do rei, sendo do interesse deste dar-lhes o máximo de segurança e independência possível face aos senhores feudais, inimigos do rei. Ao conceder-lhes o direito de terem seus magistrados, o privilégio de formularem leis secundárias para seu próprio governo, o de construir muros para sua defesa e o de submeter todos os habitantes do burgo a uma espécie de disciplina militar, o rei lhes dava todos os meios para conseguirem a máxima segurança e independência possível em relação aos barões — o que estava a seu alcance fazer. Sem um governo próprio desse gênero, sem alguma autoridade para obrigar seus habitantes a agirem dentro de um certo plano ou sistema, nenhuma liga voluntária de defesa mútua teria sido capaz de possibilitar-lhes uma segurança permanente ou lhes dar condições para apoiarem eficazmente o rei. Ao conceder-lhes a administração de sua própria cidade como feudo, o rei afastou daqueles a quem desejava ter como amigos — e, se assim se pode dizer, como seus aliados — qualquer motivo de ciúme ou suspeita de que jamais um dia pudesse vir a oprimi-los novamente, seja aumentando a renda proveniente da administração de sua cidade, seja transferindo-a a algum outro administrador.

Como se vê, os soberanos que mantinham as piores relações com seus barões parecem ter sido os mais liberais na concessão desse gênero de privilégios a seus burgos. Assim, por exemplo, o rei João da Inglaterra parece haver sido um benfeitor extremamente generoso das suas cidades.[158] Filipe I, da França, perdeu toda a autoridade sobre seus barões. Quando estava para terminar seu reinado, seu filho Luís, mais tarde conhecido pelo nome de Luís, o Gordo, consultou, segundo o padre Daniel, os bispos dos domínios reais sobre os meios mais adequados para impedir a violência dos grandes senhores feudais. Obteve deles como conselho duas propostas. A primeira consistia em instituir uma nova ordem de jurisdição, estabelecendo magistrados e uma assembléia municipal em todas as cidades de certo porte, dentro do reino. A outra consistia em formar nova milícia, fazendo com que os habitantes dessas cidades, sob o comando de seus próprios magistrados, marchassem em defesa do rei, quando necessário. Segundo os antigos historiadores franceses, é dessa época que data a instituição dos magistrados e das assembléias municipais na França. Foi, outrossim, durante os reinados infaustos dos príncipes da casa da Suábia que a maior parte das cidades livres da Alemanha receberam as primeiras outorgas de privilégios, e que a renomada Liga Hanseática começou a adquirir um poder considerável e temível.[159]

As milícias das metrópoles não parecem ter sido inferiores, naquela época, às do campo, e, pelo fato de se poderem reunir com maior facilidade em ocasiões de emergência, muitas vezes levavam vantagem nas disputas com os senhores feudais vizinhos. Em países como a Itália e a Suíça, em que o rei chegou a perder toda a sua autoridade, seja em razão da grande distância das cidades em relação à sede central do governo, seja devido ao poder natural do próprio país, ou por algum outro motivo, as metrópoles geralmente conseguiram transformar-se em repúblicas independentes, conquistando toda a nobreza ao seu redor, obrigando os nobres a abandonar seus castelos no campo e a viver, como qualquer pacato cidadão, na metrópole. Essa é, em resumo, a história da República de Berna, bem como de várias outras metrópoles da Suíça. Se excetuarmos o caso de Veneza — já que sua história é um pouco diferente —, essa é também a história de todas as grandes repúblicas italianas, das quais tantas nasceram e pereceram, entre o final do século XII e o início do século XVI.

Em países como a França e a Inglaterra, onde a autoridade do soberano, embora em muitas ocasiões fosse bastante fraca, nunca foi totalmente destruída, as metrópoles não tiveram oportunidade de se tornar inteiramente independentes. Todavia, tornaram-se tão importantes que o rei não tinha condições de impor-lhes quaisquer taxas, sem seu consentimento, a não ser a renda decorrente da administração da cidade. Por isso, as cidades foram conclamadas pelo rei a enviar

158 Ver MADOX. *Firma Burgi*, pp. 35, 150.
159 Ver PFEFFEL, conforme nota 4, *supra*.

deputados à assembléia geral dos Estados do reino, onde podiam, juntamente com o clero e os barões, prestar alguma ajuda extraordinária ao rei, em ocasiões de urgência. Aliás, pelo fato de as cidades geralmente serem mais favoráveis ao rei, parece que às vezes ele utilizava esses deputados, nessas assembléias, para contrabalançar a autoridade dos grandes senhores feudais. Aqui está a origem da representação de burgos nos Estados Gerais de todas as grandes monarquias da Europa.

Dessa forma, em uma época em que os moradores do campo estavam expostos a todo tipo de violência, nas metrópoles se implantou a ordem e a boa administração e, juntamente com elas, a liberdade e a segurança dos indivíduos. É natural que os habitantes do campo, colocados nessa situação indefesa, se contentassem com a sua subsistência; porque conseguir mais apenas provocaria a injustiça de seus opressores. Ao contrário, quando os cidadãos têm segurança de gozar dos frutos do trabalho, empenham-se naturalmente em melhorar sua condição e em adquirir não somente o necessário, mas também os confortos e o luxo que a vida pode proporcionar. Portanto, esse tipo de iniciativa operosa, que almeja mais do que o simplesmente indispensável para subsistir, já existia, de um modo geral, muito antes entre os moradores das metrópoles do que entre os habitantes do campo. Se um agricultor, oprimido pela servidão feudal, chegasse eventualmente a acumular algum capital, muito naturalmente haveria de escondê-lo cuidadosamente de seu patrão — ao qual o capital teria que pertencer, se viesse a descobri-lo — e aproveitar a primeira oportunidade para abandonar o campo e correr para a cidade. Naquela época, a lei favorecia tanto aos habitantes das cidades, e se empenhava tanto em diminuir a autoridade dos senhores feudais sobre os moradores do campo, que se um fugitivo conseguisse esconder-se de seu patrão em uma cidade, durante um ano, tornava-se livre para sempre. Por isso, todo capital eventualmente acumulado nas mãos de agricultores diligentes refugiava-se nas grandes cidades, que constituíam o único santuário em que uma pessoa tinha condições de guardar o capital adquirido.

Sem dúvida, os habitantes de uma metrópole, em última análise, sempre auferirão do campo sua subsistência, bem como todos os materiais e meios de trabalho. Todavia, os moradores das metrópoles localizadas na costa marítima ou às margens de um rio navegável não dependem necessariamente apenas da produção agrícola da região para sua subsistência. Têm um raio de ação muito mais vasto, podendo importar os recursos de que carecem dos mais longínquos confins do mundo, seja em troca dos produtos de suas próprias manufaturas, seja através do transporte marítimo ou fluvial entre países distantes, trocando assim a produção de uns pela de outros. Assim sendo, foi possível uma metrópole crescer e atingir alto grau de riqueza e de esplendor, enquanto que não somente o país próximo, bem como todos os países com os quais essa rica cidade comerciava, permaneceram na maior pobreza e miséria. Só um daqueles países, tomado isoladamente, talvez pudesse fornecer à referida cidade, mas apenas uma pequena parcela,

do necessário para sua subsistência e grande atividade; entretanto, o conjunto dos países com os quais comerciava tinha condições de fornecer tudo aquilo de que carecia para uma boa subsistência e seu progresso. Todavia, no estreito círculo comercial daquela época existiam alguns países ricos e operosos. Assim era o Império Grego, enquanto subsistiu, bem como o Império dos sarracenos, durante os reinados dos Abássidas. O mesmo ocorreu com o Egito, até ser conquistado pelos turcos, com alguma parte da costa da Barbaria, e com todas as províncias da Espanha que estavam sob o domínio dos mouros.

As metrópoles da Itália parecem ter sido as primeiras da Europa que, através do comércio, atingiram um grau considerável de riqueza. A Itália estava no centro do que era, na época, a região evoluída e civilizada do mundo. Também as Cruzadas que, devido ao grande desperdício de capital e da destruição entre os habitantes, necessariamente retardaram o progresso da maior parte da Europa, favoreceram extremamente o progresso de algumas metrópoles italianas. Os grandes exércitos que, de toda parte, marcharam para a conquista da Terra Santa estimularam ao extremo a navegação de Veneza, Gênova e Pisa, às vezes transportando os cruzados para lá, e sempre fornecendo-lhes provisões. Se assim podemos dizer, essas cidades foram os abastecedores desses exércitos; e o furor mais destrutivo que jamais assolou as nações européias constituiu uma fonte de riqueza para essas repúblicas.

Os habitantes das metrópoles comerciais, ao importarem produtos manufaturados mais aperfeiçoados e os caros artigos de luxo de países mais ricos, alimentavam, de certo modo, a vaidade dos grandes proprietários de terras que, com grande avidez, os compravam por meio de grandes quantidades de produtos naturais de suas propriedades. Por isso, o comércio de grande parte da Europa, naquela época, consistia sobretudo no intercâmbio de sua própria produção bruta por manufaturados de nações mais civilizadas. Assim, a lã da Inglaterra era comumente permutada pelos vinhos da França e os tecidos finos do país de Flandres, da mesma forma que o trigo da Polônia é hoje em dia trocado pelos vinhos e conhaques da França e pela sedas e veludos da França e da Itália.

Dessa maneira, o comércio introduziu um gosto pelos manufaturados mais finos e mais avançados, em países nos quais tais manufaturados não existiam. Mas, quando esse gosto se tornou tão generalizado que provocou uma demanda considerável, os comerciantes, para economizar as despesas de transporte, naturalmente procuravam implantar algumas manufaturas do mesmo tipo em seu próprio país. Disso originaram-se as primeiras manufaturas para venda em locais distantes, que parecem ter surgido nas províncias ocidentais da Europa, após a queda do Império Romano.

Importa observar que nenhum grande país jamais subsistiu ou poderia subsistir sem que nele funcionasse algum tipo de manufatura; e quando se diz que em um país não existem manufaturas isso deve ser entendido sempre no sentido de que não há manufaturas do tipo

mais refinado e aprimorado, ou seja, de produtos destinados à venda em locais distantes. Em todos os grandes países, tanto as roupas como a mobília da maioria das pessoas são o produto de seu próprio trabalho. Isso ocorre mais nos países pobres — dos quais se costuma dizer não terem manufaturas — do que nos países ricos, dos quais se diz que as possuem em abundância. Nesses últimos, geralmente se encontra, tanto nas roupas como nas mobílias da camada mais baixa da população, uma porcentagem muito maior de produtos estrangeiros do que nos países mais pobres.

Dois parecem ter sido os modos pelos quais se introduziram em diversos países as manufaturas para venda em locais distantes.

Às vezes, foram introduzidas da maneira supramencionada, através da operação violenta, se assim podemos dizer, dos capitais de determinados comerciantes e empresários, que as implantaram imitando algumas manufaturas estrangeiras do mesmo gênero. Essas manufaturas, portanto, são o resultado do comércio exterior e tais parecem ter sido as antigas fábricas de sedas, veludos e brocados que floresceram em Lucca, durante o século XIII. Foram expulsas de lá pela tirania de um dos heróis de Maquiavel, Castruccio Castracani. Em 1310, foram expulsas de Lucca 900 famílias, das quais 31 se retiraram para Veneza, oferecendo-se para lá introduzir a manufatura da seda.[160] Sua oferta foi aceita; muitos privilégios lhes foram conferidos, e a manufatura foi estabelecida com 300 trabalhadores. Tais parecem ter sido também as manufaturas de tecidos finos que antigamente floresciam em Flandres e que foram introduzidas na Inglaterra no começo do reinado de Isabel; tais são também as atuais manufaturas da seda de Lyon e de Spitalfields. Manufaturas introduzidas dessa maneira geralmente empregam matérias-primas estrangeiras, sendo imitações de manufaturas estrangeiras. Quando a manufatura se estabeleceu em Veneza, todas as matérias-primas eram trazidas da Sicília e do Levante. Também a manufatura mais antiga de Lucca trabalhava com materiais importados do exterior. O cultivo de amoreiras e a criação do bicho-da-seda não parecem ter sido comuns nas regiões setentrionais da Itália antes do século XVI. Essas atividades não foram introduzidas na França antes do reinado de Carlos IX. As manufaturas de Flandres trabalhavam sobretudo com lã espanhola e inglesa. A lã espanhola foi a matéria-prima, não da primeira manufatura de lã da Inglaterra, mas da primeira implantada para vender em locais distantes. Mais da metade das matérias-primas empregadas hoje nas manufaturas de Lyon consiste em seda estrangeira; e, quando essas manufaturas se implantaram, a totalidade ou quase totalidade de lã era importada. Quanto à manufatura de Spital-fields, provavelmente nenhuma matéria-prima por ela utilizada tenha sido produzida na Inglaterra. A sede de tais manufaturas, pelo fato de ser geralmente implantada segundo o es-

160 Ver SANDI. *Istoria Civile de Vinezia,* Parte Segunda, v. I, pp. 247 e 256.

quema e projeto de alguns poucos indivíduos, às vezes é estabelecida em alguma grande cidade marítima e às vezes em uma cidade do interior, conforme o interesse, discernimento e capricho dos fundadores.

Outras vezes, as manufaturas para venda dos produtos em locais distantes se desenvolvem natural e espontaneamente, pelo aperfeiçoamento gradual daquelas manufaturas domésticas e rústicas que devem sempre existir mesmo nos países mais pobres e primitivos. Tais manufaturas geralmente empregam as matérias-primas produzidas pelo país, e muitas vezes parecem ter sido aperfeiçoadas em regiões do interior que não distavam de forma excessiva, mas consideravelmente, da costa marítima, e até mesmo de qualquer artéria fluvial. Um país mediterrâneo, naturalmente fértil e fácil de ser cultivado, produz um grande excedente de gêneros, além do necessário para a manutenção dos agricultores e, devido à despesa do transporte terrestre e os inconvenientes da navegação fluvial, muitas vezes pode ser difícil enviar esse excedente para o exterior. A abundância, portanto, barateia as mercadorias, estimulando grande número de trabalhadores a se estabelecerem nas proximidades, considerando que seu trabalho, ali, pode render-lhe mais do que em outros lugares. Desenvolvem, pois, as matérias-primas produzidas pela terra, trocando seu produto acabado — isto é, seu preço — para obter mais materiais e provisões. Acrescentam novo valor à parte excedente de sua produção bruta, economizando a despesa do transporte até o local onde haja curso d'água navegável, ou até algum mercado distante; ao mesmo tempo, fornecem aos agricultores alguma coisa em troca daquilo que é agradável e útil para eles, em condições mais fáceis do que poderiam conseguir antes. Os agricultores obtêm um preço melhor pela sua produção excedente, podendo comprar por preço mais barato outros artigos de que necessitam para seu conforto. Dessa forma, têm a possibilidade — sendo para isso também estimulados — de aumentar o excedente de sua produção, através de um ulterior aprimoramento e melhor cultivo da terra. E, assim como a fertilidade da terra fez nascer a manufatura, da mesma forma o progresso dessa manufatura beneficia a terra e aumenta ainda mais a sua fertilidade. De início, essas manufaturas suprem a vizinhança; depois, à medida em que elas progridem e se aprimoram, suprem também mercados mais distantes. Com efeito, se nem a produção bruta nem a manufatura mais primitiva eram capazes de comportar — a não ser com extrema dificuldade — o custo de um transporte terrestre a considerável distância, os produtos mais aprimorados e refinados já conseguem suportar com facilidade essa despesa. Um pequeno volume muitas vezes contém grande quantidade de produto em estado bruto. Por exemplo, uma peça de tecido fino, que pesa apenas 80 libras, contém não somente o preço de 80 libras-peso de lã, mas às vezes também o preço de vários milhares de libras-peso de trigo, sustento dos diversos trabalhadores e dos seus empregadores imediatos. O trigo, que dificilmente poderia ter sido transportado para fora do país em seu estado natural, é dessa maneira virtualmente exportado

na forma do manufaturado completo, podendo ser com facilidade transportado para os recantos mais longínquos do mundo. Foi dessa maneira que se desenvolveram, natural e espontaneamente, as manufaturas de Leeds, Halifax, Sheffield, Birmingham e Wolverhampton. Essas manufaturas são produtos da agricultura. Na história moderna da Europa, sua extensão e melhoria geralmente têm sido posteriores às das resultantes do comércio exterior. A Inglaterra era conhecida pela fabricação de tecidos finos de lã espanhola, mais de um século antes que alguma dessas manufaturas nascidas da agricultura fosse capaz de produzir para o mercado exterior. A ampliação e o aperfeiçoamento destas últimas só poderiam ocorrer em conseqüência da ampliação e aperfeiçoamento da agricultura, o último e maior efeito do comércio exterior e das manufaturas introduzidas diretamente por ele. É o que passarei a expor no capítulo seguinte.

CAPÍTULO IV

De que Maneira o Comércio das Cidades Contribuiu para o Progresso do Campo

Três foram as maneiras pelas quais o progresso e a riqueza das cidades comerciais e manufatureiras contribuíram para o progresso e o cultivo das regiões às quais pertenciam.

Em primeiro lugar, oferecendo um mercado grande e preparado para a produção bruta do campo, estimularam o seu cultivo e posterior progresso. Esse benefício não se limitou às regiões campestres em cujo raio estavam localizadas as cidades, mas ainda se estendeu mais ou menos a todas as regiões com as quais as cidades negociavam. A todas essas regiões, as cidades ofereciam um mercado para certa parte de sua produção bruta ou para sua produção manufaturada e, conseqüentemente, estimularam, até certo ponto, o trabalho e o progresso de todas essas regiões. Todavia, as regiões circunvizinhas, pela sua proximidade, auferiram o máximo de benefício desse mercado que eram as cidades. Pelo fato de a produção bruta das regiões próximas às cidades exigir menos transporte, os comerciantes podiam pagar melhores preços aos agricultores, e também fornecer essa produção aos consumidores pelo mesmo preço que a produção vinda de regiões mais distantes.

Em segundo lugar a riqueza adquirida pelo habitantes das cidades muitas vezes era empregada para comprar terras à venda, sendo que grande parte delas geralmente não era cultivada. Os comerciantes freqüentemente ambicionam ser aristocratas rurais e, quando o conseguem, são em regra os que mais se empenham na melhoria das áreas adquiridas. Um comerciante está habituado a aplicar seu dinheiro sobretudo em projetos rentáveis, ao passo que um aristocrata rural está acostumado sobretudo a gastar. O primeiro, muitas vezes, aplica o dinheiro, que a ele retorna com lucro, enquanto que o segundo gasta o dinheiro e muito raramente espera algum lucro. Esses hábitos diferentes naturalmente afetam o caráter e a disposição de espírito dos

dois, em qualquer tipo de negócio. Um comerciante geralmente é um empresário audaz; um aristocrata rural freqüentemente é um empresário tímido. O primeiro não tem medo de aplicar imediatamente um grande capital no aprimoramento da terra, quando tem uma perspectiva razoável de auferir lucro proporcional ao gasto. O segundo, se chega a dispor de algum capital — o que nem sempre acontece —, raramente se aventura a aplicá-lo dessa maneira. Se consegue algum proveito, geralmente não é com o capital, mas apenas com o que pode economizar de sua renda anual. Todos os que tiveram a oportunidade de viver em uma cidade mercantil, localizada em uma região não cultivada, devem ter observado muitas vezes como são muito mais animadoras as iniciativas dos comerciantes, sob esse aspecto, em comparação com as dos aristocratas rurais. Além disso, os hábitos de ordem, economia e cuidado, para os quais a profissão do comércio naturalmente molda o comerciante, o tornam muito mais apto a executar, com lucro e sucesso, qualquer projeto de desenvolvimento.

Em terceiro e último lugar, o comércio e as manufaturas introduziram gradualmente a ordem e a boa administração e, com elas, a liberdade e a segurança dos indivíduos, entre os habitantes do campo, que até então haviam vivido mais ou menos em um estado contínuo de guerra com os vizinhos, e de dependência servil em relação a seus superiores. Embora esse fator seja o último aqui apontado, é sem dúvida o mais importante de todos. Pelo que sei, o Sr. Hume foi o único que até agora se deu conta desse fato.

Em um país que não tem comércio exterior nem manufaturas mais aperfeiçoados, um grande proprietário de terras, por não ter nada pelo que possa trocar a maior parte da produção de sua terra que vá além do necessário para a manutenção dos agricultores, consome tudo com seus hóspedes na casa de campo. Se essa produção excedente for suficiente para sustentar 100 ou 1 000 pessoas, só pode utilizá-la para isso e apenas para isso. Ele está, assim, continuamente rodeado de uma multidão de clientes (*retainers*) e dependentes, os quais, não possuindo nada de equivalente para dar em troca de seu sustento, e por serem alimentados totalmente pela sua bondade, têm que obedecer-lhe pela mesma razão que os soldados precisam obedecer ao príncipe que lhes paga para isso. Antes que o comércio e as manufaturas se difundissem na Europa, os gastos de hospedagem dos ricos e dos grandes, desde o soberano até o barão do mais baixo escalão, superavam tudo quanto hoje possamos ser capazes de imaginar. O Westminster Hall era a sala de jantar de William Rufus, e muitas vezes, talvez, fosse suficientemente amplo para acolher sua corte. Considerava-se como um gesto de munificência, em Thomas Becket, o fato de ele espalhar feno limpo ou juncos, na época da estação propícia, no chão de sua sala, para que os cavaleiros e nobres rurais, que não conseguiam assento, não estragassem suas finas vestes ao sentar-se no chão para participar dos banquetes do anfitrião. Conta-se que o grande Conde de Warwick diariamente dava banquetes em suas diversas mansões,

a 30 mil pessoas; embora esse número possa ser exagerado, deve ter sido, de qualquer forma, muito grande, para que se chegasse a tal exagero. Não faz muitos anos, esse tipo de excesso ainda existia em muitas regiões da Alta Escócia. Isso parece ser coisa comum em todos os países em que o comércio e as manufaturas estão pouco desenvolvidos. Conta o Doutor Pocock ter visto um chefe árabe jantar nas ruas de uma cidade à qual havia vindo para vender seu gado e que convidava a participar de seu banquete todos os passantes, até mesmo os mendigos comuns.

Sob todos os aspectos, os ocupantes da terra dependiam tanto do grande proprietário de terras quanto seus clientes. Mesmo aqueles que não estavam em estado de servidão eram rendeiros a título precário e pagavam uma renda inferior ao sustento que o cultivo da terra lhes proporcionava. Uma coroa, ou então 1/2 coroa, uma ovelha, um cordeiro, constituíam, até alguns anos atrás, a renda normal para terras inteiras, que sustentavam uma família, na Alta Escócia. Em alguns lugares, essa é a renda ainda hoje; nem se diga que o dinheiro hoje compre lá quantidade maior de mercadorias do que em qualquer outro lugar. Em um país onde o excedente de produção de uma grande propriedade precisa ser consumido ali mesmo, muitas vezes será mais conveniente, para o proprietário, que parte seja consumida a certa distância de sua própria casa, desde que os que a consomem sejam tão dependentes dele quanto seus clientes e criados domésticos. Com isso o proprietário se livra do incômodo de uma companhia muito numerosa ou de uma família excessivamente grande. Um rendeiro a título precário, que possui terra suficiente para manter sua família por pouco mais que sua renda, é tão dependente do proprietário quanto qualquer criado ou cliente, devendo-lhe obediência da mesma forma. Assim sendo, da mesma forma como o proprietário sustenta seus criados e clientes, em sua própria casa, sustenta igualmente os rendeiros que moram em suas casas. A subsistência deles todos depende da bondade do proprietário, e a sua permanência na propriedade depende de suas boas graças.

Em tal situação, o poder dos antigos barões fundava-se na autoridade que os grandes senhores de terras possuíam necessariamente sobre seus rendeiros e clientes. Para todos aqueles que moravam em suas propriedades, os barões eram obrigatoriamente juízes, em tempos de paz, e líderes, em tempos de guerra. Tinham condições de manter a ordem e fazer cumprir a lei, dentro de seus domínios, porque cada um deles podia aplicar a força de seus habitantes contra a injustiça de qualquer um dos moradores. Nenhuma outra pessoa dispunha de autoridade suficiente para tanto. O rei, em particular, não a possuía. Com efeito, naquela época o rei não era, no fundo, muito mais do que o maior proprietário de terras existente em seu território; a ele, devido ao interesse comum de defesa contra inimigos comuns de fora, os outros grandes proprietários devotavam certo respeito. Se o rei pretendesse exigir o pagamento de uma pequena dívida dentro do território de algum desses grandes proprietários, onde todos os moradores estavam armados e habituados a apoiarem-se mutuamente, isso lhe teria custado

— se tentasse fazê-lo com sua própria autoridade — mais ou menos o mesmo trabalho que acabar com uma guerra civil. Por isso, o rei era obrigado a deixar a administração da justiça, na maior parte do país, àqueles que tinham condições de fazê-lo; pela mesma razão, era obrigado a deixar o comando da milícia da Nação àqueles a quem obedecia essa milícia.

É um erro pensar que essas jurisdições territoriais se originaram da lei feudal. Não somente as competências mais altas, tanto civil como militar, mas também o poder de recrutar tropas, de cunhar moedas, e até mesmo o poder de decretar leis secundárias para o governo de sua própria população, tudo isso eram direitos adquiridos alodialmente pela maior parte dos proprietários de terras, vários séculos antes que na Europa sequer se conhecesse o termo lei feudal. Ao que parece, a autoridade e a jurisdição dos senhores saxônicos na Inglaterra eram, antes da conquista, tão grandes quanto a autoridade e a jurisdição de qualquer um dos senhores normandos após a conquista. Ora, supõe-se que a lei feudal só se tornou lei comum na Inglaterra depois da conquista. Também quanto à França, não há dúvida nenhuma de que os grandes senhores possuíam alodialmente a maior autoridade e as maiores competências, muito antes que no país fosse introduzida a lei feudal. Essa autoridade e essas competências necessariamente provinham do fato de serem proprietários de terras, da maneira acima descrita. Sem remontar aos tempos mais antigos das monarquias francesa e inglesa, em épocas muito posteriores podemos encontrar inúmeras provas de que tais efeitos sempre decorrem dessas causas. Não faz nem trinta anos que o Sr. Cameron de Lochiel, um nobre de Lochabar, na Escócia, sem qualquer garantia legal e sem ser o que na época se chamava um *senhor da realeza* e nem mesmo um rendeiro-chefe, mas simplesmente um vassalo do duque de Argyle, e sem ocupar sequer um cargo do porte do de um juiz de paz — não obstante isso, costumava exercer a mais alta autoridade criminal sobre a sua própria população. Segundo se afirma, fê-lo aliás com grande eqüidade, embora sem qualquer formalidade peculiar à justiça; pode-se até admitir como provável que a situação daquela região do país, naquela época, exigia que ele assim agisse, para manter a harmonia pública. Esse senhor, cuja renda nunca ultrapassou 500 libras anuais, em 1745 arrastou consigo à rebelião oitocentas pessoas da população que lhe estava sujeita.

A introdução da lei feudal, longe de ampliar a autoridade dos grandes senhores alodiais, pode ser considerada como uma tentativa para reduzi-la. Ela estabeleceu uma subordinação regular — acompanhada de longa série de serviços e impostos — desde o rei até o menor proprietário. Enquanto o proprietário era menor de idade, a renda, juntamente com a administração das terras, cata nas mãos de seu superior imediato; conseqüentemente, a renda e a administração das terras dos maiores proprietários estavam nas mãos do rei, encarregado da manutenção e da educação do tutelado, sendo que o rei, pela sua qualidade de tutor, supostamente tinha o direito de dispor sobre o

casamento dele, desde que fosse de forma compatível com a categoria do tutelado. Entretanto, embora essa instituição tendesse necessariamente a reforçar a autoridade do rei e a enfraquecer a dos grandes proprietários rurais, não conseguiu fazê-lo em medida suficiente para estabelecer a ordem e a boa administração entre os habitantes do campo, pois não podia alterar suficientemente o estado de coisas e os costumes anteriores, que haviam dado origem a essas desordens. A autoridade de governo ainda continuou a ser, como antes, muito fraca na cabeça e muito forte nos membros inferiores, e a força excessiva dos membros inferiores constituía a causa da fraqueza da cabeça. Após a instituição da subordinação feudal, o rei continuou na mesma incapacidade de antes para cercear a violência dos grandes proprietários de terras. Esses continuaram a fazer guerra a seu arbítrio, quase incessantemente uns contra os outros, e muito freqüentemente contra o rei; e os campos continuaram a ser cenário de violência, rapinas e desordens.

Entretanto, o que toda a violência das instituições feudais jamais poderia ter conseguido, o foi gradualmente pela operação silenciosa e insensível do comércio exterior e das manufaturas. Com o decorrer do tempo, o comércio exterior e a manufatura foram fornecendo aos grandes proprietários rurais alguma coisa graças à qual podiam trocar todo o excedente da produção de suas terras, produtos esses que podiam eles mesmos consumir, sem terem que partilhá-los com seus rendeiros ou clientes. Tudo para nós, e nada para os outros — essa parece ter sido, em todas as épocas do mundo, a máxima vil dos senhores da humanidade. Eis por que, tão logo os grandes proprietários conseguiram encontrar um modo de consumir eles mesmos o valor total das rendas de suas terras, não tiveram mais propensão a partilhá-las com outras pessoas. Por um par de fivelas de diamante, ou talvez por alguma outra coisa igualmente frívola e inútil, trocavam o sustento ou, o que é a mesma coisa, o preço do sustento anual de 1 000 homens e, com isso, todo o peso e autoridade que esse poderio era capaz de assegurar-lhes. Todavia, as fivelas deveriam pertencer-lhes com exclusividade, e nenhuma outra criatura teria parte nelas, ao passo que, no sistema mais antigo, os senhores feudais tinham que partilhar sua renda no mínimo com 1 000 pessoas. Essa diferença era decisiva para os avaliadores que deviam determinar a preferência e que, em troca da satisfação da mais infantil, da mais mesquinha e mais sórdida de todas as vaidades, negociavam gradualmente todo o poder e toda a autoridade que possuíam.

Em um país onde não há comércio exterior nem manufaturas aperfeiçoadas, uma pessoa que aufere uma renda anual de 10 mil libras não tem condições de empregar sua renda a não ser para manter, talvez, 1 000 famílias, todas elas forçosamente sob seu comando. Ora, na situação atual da Europa, uma pessoa com renda anual de 10 mil libras pode gastar toda ela — e geralmente o faz — sem sequer sustentar diretamente vinte pessoas, ou sem ser capaz de manter mais

de dez lacaios. Indiretamente, talvez, ela sustente um número igual ou até maior de pessoas do que antes, com o antigo sistema de gastos. Com efeito, embora seja muito pequena a quantidade de produtos preciosos pelos quais troca toda a sua renda, deve ter sido muito grande o número de pessoas cujo trabalho foi necessário para produzir essas mercadorias. O elevado preço dessas mercadorias geralmente provém dos salários da mão-de-obra empregada e do lucro auferido pelos empregadores diretos dessa mão-de-obra. Ao pagar esse preço, o grande proprietário indiretamente paga todos esses salários e esse lucro, contribuindo assim, indiretamente, para o sustento de todos esses trabalhadores e respectivos empregadores. Geralmente, porém, contribui com uma parte mínima para a manutenção de cada trabalhador ou empregador considerado individualmente: em relação a uns pouquíssimos contribui talvez com 1/10; para a manutenção de muitos deles, nem sequer com 1/100; e para a de alguns deles, nem sequer com a milésima e nem mesmo com a décima-milésima parte de sua manutenção anual total. Portanto, ainda que o proprietário contribua para a manutenção de todos eles, todos são mais ou menos independentes dele, já que, geralmente, todos podem manter-se sem ele.

Quando os grandes proprietários de terras gastam toda a sua renda na manutenção de seus rendeiros e clientes, cada um deles sustenta inteiramente todos os seus próprios clientes e cada um deles mantém integralmente todos os seus próprios rendeiros e clientes. Ao contrário, quando gastam na manutenção de comerciantes e artífices, podem, talvez, se considerados em conjunto, sustentar o mesmo número tão grande de pessoas que antes, talvez até um número maior, devido aos gastos normalmente feitos com a hospitalidade rústica. Todavia, cada um deles, tomado individualmente, contribui em geral com uma parcela mínima para a manutenção de cada indivíduo. Com efeito, cada comerciante e cada artífice aufere sua subsistência do serviço que presta, não a um, mas a 100 ou 1 000 clientes diferentes. Embora, de certa forma, tenha obrigações para com todos esses clientes, não depende absolutamente de nenhum deles.

Aumentando gradualmente esse tipo de gastos por parte dos grandes proprietários de terras, era inevitável que diminuísse progressivamente o número de seus clientes, até o dia em que todos fossem despedidos. A mesma razão os levou a despedir gradativamente o contingente desnecessário de seus rendeiros. As propriedades cultivadas foram ampliadas, e os ocupantes da terra, não obstante as queixas de despovoamento, foram reduzidos ao estritamente necessário para cultivar essas áreas, segundo o estágio imperfeito da agricultura e de desenvolvimento daquela época. Afastando as bocas desnecessárias, e exigindo do agricultor o valor pleno que podia ser auferido da terra, o proprietário conseguiu obter um excedente maior de produção — vale dizer, o preço de um excedente maior — e, para gastar a renda derivante desse novo acréscimo de produção, os comerciantes e manufatores passaram a fornecer novos produtos ao proprietário. Continuan-

do esse processo, o proprietário passou a desejar auferir da sua terra uma produção ainda maior. Ora, os rendeiros da terra só fariam isso sob uma condição: que, com o tempo, eles tivessem a certeza da posse da terra, durante um período de tempo suficiente para permitir-lhes recuperar com lucro o que investissem no posterior aprimoramento da terra. A vaidade dispendiosa do proprietário fê-lo aceitar essa condição; e aqui está a origem dos arrendamentos a longo prazo.

Mesmo um rendeiro a título precário, que paga o valor total da terra, não depende totalmente do proprietário. As vantagens pecuniárias que um recebe do outro são mútuas e iguais, e tal tipo de rendeiro não exporá nem sua vida nem sua fortuna a serviço do proprietário. Mas se ele tiver um contrato de locação, durante muitos anos será totalmente independente do proprietário; e este não deve esperar dele nenhum serviço, mesmo o mais insignificante, além do expressamente estipulado no contrato de locação, ou do que lhe seja imposto pela lei comum e conhecida no país.

Dessa forma, tornando-se independentes os rendeiros e sendo demitidos os clientes, os grandes proprietários não tinham mais condições de interferir no andamento normal da justiça ou de perturbar a paz reinante. Tendo vendido seu direito de primogenitura — não, como Esaú, por um prato de lentilhas, em uma época de fome e necessidade, mas na de esbanjamento dos bens, por berloques e bugigangas, mais próprios para brinquedos de crianças do que objetos dignos de adultos — os grandes proprietários de terras tornaram-se tão insignificantes quanto qualquer burguês ou comerciante rico numa cidade. Estabeleceu-se no campo um governo regular tal como na grande cidade. E ninguém mais tinha poderes suficientes para perturbar a administração daquele governo, tanto no campo como na cidade.

Não posso deixar de assinalar — embora isso talvez não esteja diretamente relacionado com o tema — que nos países comerciais é hoje muito rara a existência de famílias muito antigas que conservam alguma propriedade rural considerável, transmitida de pai a filho, durante muitas gerações sucessivas. Ao contrário, em países em que há pouco comércio, tais como o País de Gales ou a Alta Escócia, tais famílias continuam sendo muito numerosas. As histórias dos países árabes parecem estar todas elas cheias de genealogias, sendo que uma delas, escrita por um cã da Tartária e traduzida para vários idiomas europeus, praticamente não contém outra coisa senão isso — prova de que são muito comuns, nesses países, essas famílias antigas. Em países em que uma pessoa rica não tem outra maneira de gastar sua renda a não ser mantendo quantas pessoas puder sustentar, não está em condições de ultrapassar certos limites e sua benevolência raramente é tão grande a ponto de tentar ele manter mais pessoas do que pode. Ao contrário, em países onde o rico puder gastar a maior renda com a sua própria pessoa, muitas vezes ele não impõe limite algum a seus gastos, uma vez que não têm limites sua vaidade e seu amor-próprio. Por isso, em países de grande comércio, é muito raro a riqueza per-

manecer na mesma família, a despeito de todo o rigor das leis que proíbem a dissipação dos bens. Ao contrário, nas nações mais pobres, a permanência da riqueza na mesma família muitas vezes ocorre naturalmente, sem necessidade de normas legais; aliás, em nações de pastores, como os tártaros e os árabes, a natureza consumível de suas posses necessariamente torna impossíveis quaisquer leis desse gênero.

Dessa maneira, uma revolução da maior importância para o bem-estar público foi levada a efeito por duas categorias de pessoas, que não tinham a menor intenção de servir ao público. A única motivação dos grandes proprietários era atender a mais infantil das vaidades. Por outra parte, os comerciantes e os artífices, embora muito menos ridículos, agiram puramente a serviço de seus próprios interesses, fiéis ao princípio do mascate, de com um *pêni* ganhar outro. Nem os proprietários nem os comerciantes e artífices conheceram ou previram a grande revolução que a insensatez dos primeiros e a operosidade dos segundos estavam gradualmente fermentando.

Assim é que, na maior parte da Europa, o comércio e as manufaturas das cidades, ao invés de serem efeito do aprimoramento e do cultivo do campo, foram sua causa.

Todavia, pelo fato dessa evolução contrariar o curso natural das coisas, ela é necessariamente lenta e incerta. Compare-se o progresso lento dos países europeus, cuja riqueza depende muito do comércio e das manufaturas, com o rápido avanço das nossas colônias norte-americanas, cuja riqueza está totalmente baseada na agricultura. Através da maior parte da Europa, supõe-se que para duplicar o número de habitantes requer-se nada menos de 500 anos. Em várias de nossas colônias norte-americanas, ao contrário, constata-se que ela duplica em 20 ou 25 anos. Na Europa, a lei da primogenitura e direitos perpétuos de todos os tipos impedem a divisão das grandes propriedades rurais, e com isso dificultam a multiplicação de pequenos proprietários. Ora, um pequeno proprietário, que conhece todos os recantos de sua propriedade, e que a vê com a predileção que toda propriedade inspira, sobretudo quando pequena e que, por esse motivo, tem prazer não somente em cultivá-la mas até em adorná-la, geralmente é o mais diligente, o mais inteligente e o mais bem-sucedido de todos os introdutores de melhoramentos. Além disso, as mesmas leis fazem com que tantas sejam as áreas de terra subtraídas à venda, que há sempre mais capitais para comprar terras do que áreas para vender, de maneira que estas sempre são vendidas a preço de monopólio. A renda nunca chega a pagar os juros do dinheiro com o qual se compraria a terra, além de ser onerada com reparações e outros encargos ocasionais, aos quais não estão sujeitos os juros do dinheiro. Na Europa, comprar terra é sempre uma aplicação de capital altamente desvantajosa para capitais pequenos. Sem dúvida, por amor à sua maior segurança, uma pessoa de posses modestas, quando se afasta do mundo dos negócios, às vezes optará por investir seu pequeno capital na compra de terra. Também um profissional, cuja renda provém de uma outra fonte, muitas

vezes gosta de assegurar suas poupanças comprando terra. Uma pessoa jovem, que, ao invés de optar pelo comércio ou por alguma profissão, empregasse um capital de 2 mil ou 3 mil libras na compra e cultivo de uma pequena área de terra, poderia na realidade esperar viver muito feliz e muito independente, mas teria que abandonar definitivamente qualquer esperança de um dia juntar grande fortuna ou adquirir renome, coisas que, com uma aplicação diferente de capital, poderia ter as mesmas possibilidades de conseguir, da mesma forma que outras pessoas. Além disso, tal pessoa, embora não possa aspirar a ser um proprietário, muitas vezes sentirá desprezo em ser um agricultor. Por isso, a pequena área de terra que está à venda, e seu alto preço de venda impedem que grande número de capitais sejam investidos no cultivo e no aprimoramento da terra, capitais que, se fossem outras as circunstâncias, seriam canalizados para esse fim. Na América do Norte, ao contrário, muitas vezes bastam 50 ou 60 libras para começar a trabalhar na agricultura em terra própria. Naquelas regiões, a compra e o aprimoramento da terra não cultivada constituem a aplicação mais rentável, tanto para os capitais menores como para os maiores, sendo também o caminho mais direto para se conseguir toda a fortuna e renome a que se possa aspirar no país. Com efeito, naquelas regiões pode-se comprar terra quase gratuitamente ou a um preço muito inferior ao valor da produção natural — coisa impossível na Europa, ou em qualquer país em que as terras, durante muito tempo, foram de propriedade privada. Se as propriedades fossem igualmente divididas entre todos os filhos, por ocasião da morte de um proprietário que deixa uma família numerosa, a propriedade provavelmente seria posta à venda. Haveria à venda tanta terra, que ela não mais poderia ser vendida a preço de monopólio. A renda líquida da terra se aproximaria mais do valor suficiente para pagar os juros do dinheiro empregado na compra da terra, podendo-se então empregar na compra de terra um capital pequeno, com a mesma rentabilidade garantida a outros empregos de capital.

A Inglaterra, em conseqüência da fertilidade natural do solo, da grande extensão da costa marítima em proporção com a extensão total do país, e também dos muitos rios navegáveis que a atravessam e asseguram a vantagem do transporte fluvial a algumas de suas regiões mais afastadas da costa, talvez seja por natureza tão conveniente como qualquer outro país da Europa para ser sede de comércio exterior, de manufaturas para venda a locais distantes e de todos os melhoramentos que disso podem advir. Além disso, desde o início do reinado de Isabel, os legisladores ingleses têm dispensado particular atenção aos interesses do comércio e das manufaturas, não havendo nenhum país na Europa, inclusive a própria Holanda, cujas leis, no global, favoreçam tanto esse tipo de atividade. Em conseqüência, durante todo esse período, o comércio e as manufaturas têm progredido continuamente. Sem dúvida, também a agricultura tem progredido gradativamente; entretanto, parece que seu progresso tem sido lento e menor do que

o registrado no setor do comércio e das manufaturas. Antes do reinado de Isabel, é provável que a maior parte do país não tivesse sido cultivada; uma parcela muito grande dele continua ainda hoje por cultivar, e o cultivo de outra grande parte é muito inferior ao que poderia ser. Por outro lado, as leis inglesas favorecem a agricultura, não somente de maneira indireta, ao proteger o comércio, mas também através de estímulos diretos. Excetuados os períodos de escassez, a exportação de trigo não somente é livre, mas até incentivada por um subsídio. Em épocas de abundância moderada, a importação de trigo estrangeiro é onerada com taxas alfandegárias que equivalem a uma proibição. A importação de gado vivo, a não ser da Irlanda, é proibida em qualquer época, e só ultimamente é que se permitiu a importação da Irlanda. Por isso, os que cultivam a terra têm um monopólio, face a seus concidadãos, dos dois maiores e mais importantes artigos da produção da terra, o pão e a carne de açougue. Esses estímulos, ainda que, no fundo — como procurarei demonstrar mais adiante —, talvez sejam totalmente ilusórios, são suficientes, no mínimo, para demonstrar a boa intenção dos legisladores em favorecer a agricultura. Todavia, o que é mais importante que todos estímulos, os pequenos proprietários rurais da Inglaterra desfrutam da máxima segurança, independência e respeitabilidade que as leis lhes podem conceder. Por isso, nenhum país em que existe o direito da primogenitura, que pague dízimos, e onde ainda se admitem direitos perpétuos, embora contrariamente ao espírito da lei, tem condições de estimular mais a agricultura do que a Inglaterra. Não obstante tudo isso, tal é a situação da agricultura no país. Qual seria essa situação, se a lei não tivesse dado a tal atividade nenhum qualquer estímulo direto além do que lhe propicia indiretamente o progresso do comércio, e se tivesse deixado os pequenos proprietários rurais na mesma condição que na maioria dos outros países europeus? Já se passaram mais de duzentos anos, desde o início do reinado de Isabel, período tão longo quanto a duração da prosperidade humana costuma sustentar.

A França parece ter tido uma participação considerável no comércio exterior, quase um século antes que a Inglaterra se distinguisse como país comercial. A marinha francesa era apreciável, de acordo com os conceitos da época, antes da expedição de Carlos VIII a Nápoles. No entanto, o cultivo e o aprimoramento da França, em geral, são inferiores aos da Inglaterra. É que as leis do país jamais deram o mesmo estímulo direto à agricultura.

Muito considerável é também o comércio externo da Espanha e de Portugal com os demais países da Europa, embora feito sobretudo com navios estrangeiros. O comércio mantido com suas colônias é feito com navios do próprio país, sendo muito maior, em virtude da grande riqueza e da expressão dessas colônias. Todavia, esse comércio nunca fez surgir em nenhum daqueles dois países manufaturas de porte para venda em locais distantes e a maior parte da terra de ambos ainda hoje continua incultivada. No entanto, o comércio externo de Portugal

é mais antigo do que o de qualquer outro grande país europeu, se excetuarmos a Itália.

A Itália é o único grande país europeu que parece ter sido totalmente cultivado e melhorado integralmente pelo comércio exterior e pelas manufaturas criadas para fins de exportação. Antes da invasão de Carlos VIII, a Itália, segundo Guicciardin, era cultivada, tanto nas regiões mais planas e férteis quanto nas partes mais montanhosas e estéreis. A localização vantajosa do país e o grande número de Estados independentes que nele subsistiam na época provavelmente contribuíram muito para esse fato. Todavia, não obstante essa afirmação geral de um dos mais sensatos e meticulosos historiadores modernos, é possível que a Itália, naquela época, não estivesse mais bem cultivada do que o está a Inglaterra de hoje.

Por outro lado, o capital que um país adquire por meio do comércio e das manufaturas constitui uma posse muito precária e incerta, enquanto parte dele não tiver sido assegurada e não for aplicada no cultivo e na melhoria de suas terras. Tem-se afirmado, com muita propriedade, que um comerciante não é necessariamente um cidadão de determinado país. Em geral lhe é indiferente onde ele estabelece o seu comércio; basta um pequeno desgosto para levá-lo a transferir seu capital de um país para outro e, com seu capital, todo o trabalho ao qual dá apoio. Pode-se dizer que nenhuma parcela do capital do comerciante pertence a um determinado país, enquanto esse capital não se espalhar pelo país, sob a forma de construções ou de duradoura melhoria da terra. Nenhum vestígio resta hoje da grande riqueza que, segundo se relata, possuía a maior parte das cidades da Liga Hanseática, a não ser nas obscuras histórias dos séculos XIII e XIV. Nem sequer se conhece hoje, com certeza, a localização exata de algumas dessas cidades, ou a que cidades européias pertencem os nomes latinos dados a algumas daquelas cidades. No entanto, embora os infortúnios da Itália no final do século XV e no início do século XVI tenham reduzido sensivelmente o comércio e as manufaturas das cidades da Lombardia e da Toscana, esses países continuam hoje a figurar entre os mais povoados e mais bem cultivados da Europa. As guerras civis de Flandres, e o Governo espanhol que lhes seguiu, suprimiram o grande comércio de Antuérpia, Gand e Bruges. Entretanto, Flandres continua sendo ainda hoje uma das províncias mais ricas, melhor cultivadas e mais povoadas da Europa. Os transtornos normais da guerra e as mudanças de governo facilmente fazem secar as fontes de riqueza resultantes exclusivamente do comércio. Todavia, a riqueza proveniente dos mais sólidos aperfeiçoamentos da agricultura é muito mais durável, não podendo ser destruída, a não ser por convulsões mais violentas, ocasionadas pelas depredações das nações hostis e bárbaras que se estenderam por um ou dois séculos seguidos, tais como as que ocorreram nas províncias ocidentais da Europa durante algum tempo antes e depois da queda do Império Romano.

LIVRO QUARTO

Sistemas de Economia Política

INTRODUÇÃO

A Economia Política, considerada como um setor da ciência própria de um estadista ou de um legislador, propõe-se a dois objetivos distintos: primeiro, prover uma renda ou manutenção farta para a população ou, mais adequadamente, dar-lhe a possibilidade de conseguir ela mesma tal renda ou manutenção; segundo, prover o Estado ou a comunidade de uma renda suficiente para os serviços públicos. Portanto, a Economia Política visa a enriquecer tanto o povo quanto o soberano.

O progresso diferenciado da riqueza, em épocas e nações diferentes, deu origem a dois sistemas distintos de Economia Política, no tocante ao enriquecimento da população. O primeiro pode ser denominado sistema de comércio, o segundo, sistema de agricultura. Procurarei explicar o dois da maneira mais plena e clara possível, começando pelo sistema de comércio. É esse o sistema moderno, sendo melhor compreendido em nosso próprio país e em nossa própria época.

Capítulo I

O Princípio do Sistema Comercial ou Mercantil

Que a riqueza consista no dinheiro, isto é, no ouro e na prata, é uma idéia popular que deriva naturalmente da dupla função do dinheiro, como instrumento de comércio e como medida de valor. Pelo fato de ser instrumento de comércio, quando temos dinheiro temos maior facilidade de conseguir mais prontamente, do que por meio de qualquer outra mercadoria, tudo aquilo de que possamos ter necessidade. Pensamos sempre que o grande problema e o grande negócio é ter dinheiro. Dispondo dele, não há dificuldade alguma em fazer qualquer outra compra. Pelo fato de ser o dinheiro a medida do valor de outras coisas, calculamos o valor de todas as demais mercadorias pela quantidade de dinheiro pela qual podem ser trocadas. Dizemos que um rico vale muito dinheiro, e que um pobre vale muito pouco dinheiro. Diz-se que um homem parcimonioso, ou seja, um homem que almeja ardentemente tornar-se rico, ama o dinheiro; e diz-se que um homem despreocupado, generoso, ou pródigo é indiferente ao dinheiro. Tornar-se rico, nesse modo de pensar, é adquirir dinheiro; em suma, a riqueza e o dinheiro, no linguajar comum, são considerados como sinônimos, sob todos os aspectos.

Analogamente, supõe-se que um país rico — da mesma forma que um indivíduo rico — é aquele que tem muito dinheiro; nessa suposição, acumular ouro e prata em um país constitui o caminho mais rápido para enriquecê-lo. Durante algum tempo após a descoberta da América, a primeira pergunta dos espanhóis, quando chegavam a alguma costa desconhecida, costumava ser esta: há ouro e prata nas imediações? Conforme a informação que recebiam, julgavam se valia a pena estabelecer uma colônia ali ou se valia a pena conquistar a região. Plano Carpino, monge enviado como embaixador pelo rei da França a um dos filhos do famoso Gêngis Khan, conta que os tártaros costumavam perguntar-lhe se havia muitas ovelhas e bois no reino da França. A pergunta deles tinha o mesmo objetivo que a dos espanhóis.

Queriam saber se o país era suficientemente rico para valer a pena conquistá-lo. Entre os tártaros, como entre todos os outros povos de pastores, que geralmente ignoravam o uso do dinheiro, o gado constitui o instrumento do comércio e a medida de valor das demais mercadorias. Por isso, no conceito deles, a riqueza consistia em gado, assim como para os espanhóis consistia em ouro e prata. Das duas noções, talvez a dos tártaros estivesse mais perto da verdade.

O Sr. Locke adverte para uma diferença entre o dinheiro e os outros bens móveis. Segundo ele, todos os outros bens móveis são de natureza tão consumível que não se pode confiar muito na riqueza consistente neles, e uma nação que num determinado ano tem abundância deles pode ter grande escassez deles no ano seguinte, mesmo sem exportá-los, simplesmente em decorrência de seu próprio uso e abuso. Ao contrário, o dinheiro é um amigo constante que, embora possa circular de mão em mão, desde que consigamos evitar que ele saia do país, está pouco sujeito ao desgaste e ao consumo. Segundo ele, portanto, o ouro e a prata constituem a parte mais sólida e substancial da riqueza móvel de uma nação; por esse motivo, no pensamento dele, o grande objetivo da Economia Política de tal nação deve consistir em multiplicar esses metais.

Outros sustentam que, se uma nação pudesse ser separada do resto do mundo, pouco importaria se nela circulasse muito ou pouco dinheiro. Os bens de consumo que circulavam por esse dinheiro seriam apenas trocados por uma quantidade maior ou menor de moedas, mas a riqueza ou pobreza reais do país dependeriam totalmente da abundância ou escassez dessas mercadorias de consumo. Outro seria, segundo eles, o caso de países que têm relações com nações estrangeiras, e que são obrigados a fazer guerras com outros povos, e a manter esquadras e exércitos em países distantes. Isso, dizem eles, só é possível enviando dinheiro ao exterior para manter essas esquadras e exércitos; ora, uma nação não pode enviar muito dinheiro ao exterior, a não ser que tenha muito no próprio país. Por isso, toda nação colocada nessa situação deve procurar, em tempo de paz, acumular ouro e prata, para que, quando a necessidade o exigir; possa ter com que fazer guerra contra seus inimigos de fora.

Em conseqüência desses conceitos populares, todas as nações da Europa têm se empenhado, embora com pouca serventia, em descobrir todos os meios possíveis de acumular ouro e prata em seus respectivos territórios. A Espanha e Portugal, proprietários das principais minas que fornecem esses metais à Europa, proibiram totalmente a exportação de ouro e prata, sob penas rigorosas, ou impuseram pesadas taxas aduaneiras à respectiva exportação. Proibição similar parece ter antigamente constituído parte da política da maioria dos outros países europeus. Ela existia até onde menos se poderia esperar: em algumas leis antigas do Parlamento escocês que proibiam, sob rigorosas penas, levar ouro ou prata *para fora do reino*. Antigamente, a mesma política vigorava na França e na Inglaterra.

Quando esses países se transformaram em países comerciais, os comerciantes consideraram diversas vezes tais proibições extremamente inconvenientes. Eles, muitas vezes, tinham a possibilidade de comprar, mais vantajosamente com ouro e prata do que com qualquer outra mercadoria, as mercadorias estrangeiras que queriam, ou para importá-las a seu próprio país ou para transportá-las para alguma outra nação estrangeira. Por isso, os comerciantes protestavam contra tal proibição, como prejudicial ao comércio.

Alegavam, de início, que a exportação de ouro e prata para comprar mercadorias estrangeiras nem sempre gerava uma diminuição da quantidade desses metais dentro do reino. Pelo contrário, diziam, tal exportação com freqüência poderia fazer aumentar essa quantidade, pois, se com isso não aumentasse o consumo de bens estrangeiros no país, esses bens poderiam ser exportados a outros países e, ao serem vendidos lá com grande lucro, trazer de volta ao país muito mais ouro e prata do que a quantidade que havia sido necessário exportar para comprá-los. O Sr. Mun compara essa operação de comércio exterior com as fases da semeadura e da colheita na agricultura.

> "Se considerarmos apenas [diz ele] os atos do agricultor no tempo da semeadura, quando ele lança ao solo grande quantidade de cereais de boa qualidade, considerá-lo-emos mais como um louco do que como um agricultor. Se, porém, considerarmos seu trabalho na colheita, que representa a meta final de seus esforços, então veremos quanto valor tiveram seus trabalhos".

Em segundo lugar, os comerciantes alegavam que essa proibição não conseguiria impedir a exportação de ouro e prata, os quais sairiam facilmente do país através do contrabando, em virtude de seu reduzido volume em comparação com seu alto valor. Tal exportação, diziam eles, só poderia ser evitada atendendo-se devidamente ao que chamavam de balança comercial. Sustentavam ainda que, quando a Inglaterra exportava um valor superior ao que importava, os países estrangeiros ficavam com balanço devedor em relação a ela, dívida esta que necessariamente teria de pagar com ouro e prata, aumentando com isso a quantidade de ouro e prata no reino. Analogamente, se o reino importasse em valor maior do que exportava, a balança comercial seria negativa para o reino em relação aos países estrangeiros, caso em que o reino seria obrigado a pagar com ouro e prata, diminuindo assim o estoque existente. Nesse caso, alegavam eles, proibir a exportação desses metais não lograria efeito; o remédio seria fazer com que tal exportação ficasse mais cara, tornando-a mais dispendiosa. Nesse caso, o câmbio seria menos favorável ao país com balança comercial devedora, já que o comerciante que comprasse um título no exterior seria obrigado a pagar ao banco que vendesse não somente o risco natural, o incômodo e a despesa do envio do dinheiro ao exterior, mas também o risco extraordinário derivado da proibição. Ora, quanto mais o câmbio for desfavorável a um país, tanto mais a balança comercial se lhe tornará

desfavorável, já que o dinheiro desse país necessariamente perde tanto mais valor, em comparação com o dinheiro do país cuja balança comercial é credora. Assim, por exemplo — alegavam esses comerciantes —, se o câmbio entre a Inglaterra e a Holanda for 5% contra a Inglaterra, serão necessárias 105 onças de prata na Inglaterra para comprar um título de 100 onças de prata na Holanda; conseqüentemente, 105 onças de prata na Inglaterra valerão apenas 100 onças de prata na Holanda, podendo, portanto, comprar apenas uma quantidade proporcional de mercadorias holandesas; ao contrário, 100 onças de prata na Holanda valerão 105 onças na Inglaterra, comprando uma quantidade proporcional de mercadorias inglesas; por conseguinte, as mercadorias inglesas que forem vendidas à Holanda o serão por preço mais baixo tanto quanto a diferença de câmbio entre os dois países; e as mercadorias holandesas que forem vendidas à Inglaterra o serão por preço mais alto tanto quanto a diferença de câmbio entre os dois países; conseqüentemente, a primeira venda leva para a Inglaterra menos dinheiro holandês — tanto quanto a diferença de câmbio entre os dois países; e a segunda venda leva para a Holanda mais dinheiro inglês — tanto quanto a diferença de câmbio entre os dois países. Ao final, portanto, a balança comercial se tornará ainda mais desfavorável à Inglaterra, exigindo ainda maior envio de ouro e prata à Holanda, para equilibrá-la.

Tais argumentos em parte eram sólidos e em parte não passavam de sofismas. Eram sólidos na medida em que afirmavam que a exportação de ouro e prata por meio do comércio muitas vezes é vantajosa para um país. Eram sólidos, também, ao afirmar que não há proibição que consiga impedir a exportação, quando os particulares vêem vantagem na exportação. Constituíam, porém, sofismas na medida em que supunham que, para conservar ou para aumentar a quantidade de ouro e prata, se exigia maior atenção e controle do governo do que para conservar ou aumentar a quantidade de quaisquer outras mercadorias úteis, que a liberdade de comércio nunca deixa de assegurar, sem que seja necessário qualquer cuidado especial por parte do governo. Possivelmente, os argumentos eram sofismas também na medida em que afirmavam que o alto preço do câmbio necessariamente aumenta o que denominavam a balança comercial desfavorável, ou ocasiona a exportação de quantidade maior de ouro e prata. Na realidade, esse alto preço era extremamente desvantajoso para os comerciantes que tinham dinheiro a pagar no exterior. Pagavam assim muito mais caro pelos títulos que os banqueiros lhes outorgavam no exterior. Todavia, embora o risco resultante de tal proibição pudesse gerar alguma despesa extraordinária para os banqueiros, não necessariamente levaria embora mais dinheiro do país. Essa despesa seria geralmente toda ela investida no país, sem contrabandear o dinheiro para fora dele, e raramente poderia acarretar a exportação sequer de seis pence além da quantia correspondente necessária. Além disso, o alto preço do câmbio levaria naturalmente os comerciantes a se empenharem em equilibrar mais

ou menos suas exportações com suas importações, para que fosse a menor possível a quantia sobre a qual teriam que pagar esse alto câmbio. Outrossim, o alto preço do câmbio necessariamente deve ter funcionado como uma taxa, aumentando o preço das mercadorias estrangeiras e, com isso, diminuindo seu consumo. Por isso, não tenderia a aumentar, antes a diminuir, o que denominavam a balança comercial desfavorável e, portanto, a exportação de ouro e prata.

Qualquer que fosse o valor dos argumentos, o fato é que convenceram as pessoas às quais eram dirigidos. Os argumentos eram dirigidos por comerciantes aos parlamentos, aos conselhos de príncipes, aos nobres e aos aristocratas rurais; àqueles que supostamente entendiam de comércio e àqueles que tinham consciência de nada entender do assunto. Que o comércio exterior enriquece o país, a experiência o demonstrou aos nobres e aos aristocratas rurais, bem como aos comerciantes; mas como, ou de que maneira, ninguém o sabia com certeza. Os comerciantes sabiam muito bem de que maneira o comércio exterior enriquecia a eles mesmos. Tinham a obrigação de sabê-lo, pela sua própria profissão. Mas saber de que maneira enriquecia o país, isso não fazia parte de seu ofício. Esse ponto nunca era alvo de consideração por parte deles, a não ser quando sentiam a necessidade de pedir ao país que alterasse as leis relativas ao comércio exterior. Nessa hora, viam a necessidade de dizer algo sobre os efeitos benéficos do comércio exterior, bem como sobre a maneira como as leis então vigentes impediam a consecução desses efeitos. Para os juízes que tinham que dar um julgamento sobre o assunto, parecia uma explicação satisfatória, quando ouviam dizer que o comércio exterior trazia dinheiro para o país, mas que as leis atuais impediam que ele trouxesse tanto quanto poderia trazer, se elas fossem alteradas. Por isso, os argumentos aduzidos pelos comerciantes produziram o efeito desejado. A proibição de exportar ouro e prata foi limitada, na França e na Inglaterra, às respectivas moedas. Foi liberada a exportação de moeda estrangeira e de ouro e prata em lingotes. Na Holanda, e em alguns outros países, liberou-se até a exportação da moeda própria do país. A atenção do Governo foi desviada do esforço de evitar a exportação de ouro e prata para o cuidado de zelar pela balança comercial como sendo a única causa que poderia gerar aumento ou diminuição desses metais preciosos. De uma preocupação inútil, a atenção do Governo deslocou-se para uma preocupação muito mais complexa, muito mais embaraçosa e igualmente inútil. O título do livro de Mun, *England's Treasure in Foreign Trade,* transformou-se em um princípio fundamental da Economia Política, não somente da Inglaterra, mas também de todos os demais países comerciais. O comércio interno, o mais importante de todos, no qual um capital igual gera a renda máxima e cria o máximo de empregos para a mão-de-obra do país, passou a ser considerado apenas como subsidiário em relação ao comércio exterior. Argumentava-se que tal comércio não trazia nenhum dinheiro de fora, como também não gerava nenhuma exportação de ouro e prata. Nessas condições, o país nunca

poderia tornar-se mais rico ou mais pobre através desse tipo de comércio, a não ser na medida em que o progresso ou a decadência desse comércio pudesse indiretamente influenciar a condição do comércio externo.

Um país que não possui minas próprias sem dúvida é obrigado a trazer de fora seu ouro e sua prata, como acontece com quem não tem vinhedos próprios e tem que importar vinhos de fora. Todavia, não parece necessário que a atenção do Governo se voltasse mais para um objetivo do que para o outro. Um país que tem com que comprar vinho, sempre terá à disposição o vinho de que necessita; e um país que tem com que comprar ouro e prata, nunca terá falta deles. Terão que ser comprados por determinado preço, como qualquer outra mercadoria, e assim como o ouro e a prata representam o preço de todas as outras mercadorias, da mesma forma todas as outras mercadorias representam o preço a ser pago por esses metais. Com plena segurança achamos que a liberdade de comércio, sem que seja necessária nenhuma atenção especial por parte do Governo, sempre nos garantirá o vinho de que temos necessidade; com a mesma segurança podemos estar certos de que o livre comércio sempre nos assegurará o ouro e prata que tivermos condições de comprar ou empregar, seja para fazer circular as nossas mercadorias, seja para outras finalidades.

A quantidade de uma mercadoria qualquer que o trabalho humano pode comprar ou produzir é naturalmente regulada, em cada país, pela demanda efetiva, ou de acordo com a demanda daqueles que estão prontos a pagar toda a renda da terra, a mão-de-obra e o lucro necessários para preparar e comercializar a respectiva mercadoria. Mas nenhuma mercadoria é regulada mais facilmente e com maior exatidão pela demanda efetiva do que o ouro e a prata; com efeito, devido ao seu volume reduzido e ao seu alto valor, não há nenhuma outra mercadoria que possa ser transportada mais facilmente de um lugar a outro, dos lugares em que é barata para os lugares em que é cara, dos lugares em que supera a demanda efetiva para aqueles em que está aquém desta. Se, por exemplo, houvesse na Inglaterra uma demanda efetiva de uma quantidade adicional de ouro, um navio poderia trazer de Lisboa, ou de qualquer outro lugar onde houvesse ouro à venda, 50 toneladas de ouro, das quais se poderia cunhar mais de 5 milhões de guinéus. No entanto, se houvesse uma demanda efetiva de cereais do mesmo valor, a importação desse volume exigiria, a 5 guinéus por tonelada, um embarque total de 1 milhão de toneladas, ou seja, 1 000 navios de 1 000 toneladas cada um. A esquadra inglesa seria insuficiente para isso.

Quando a quantidade de ouro e prata importada em um país supera a demanda efetiva, não há vigilância ou controle do Governo que consiga impedir sua exportação. Nem mesmo todas as leis sanguinárias da Espanha e de Portugal são capazes de evitar a evasão do ouro e da prata excedentes desses países. As contínuas importações, feitas do Peru e do Brasil, ultrapassam a demanda efetiva da Espanha e Portugal, fazendo com que o preço desses metais naqueles países

desça abaixo do vigente nos países vizinhos. Ao contrário, se em algum país a sua quantidade não fosse suficiente para atender à demanda efetiva, de forma a fazer subir o preço desses metais em comparação com os países vizinhos, o Governo não precisaria preocupar-se em importar. E se tentasse impedir tal importação, não conseguiria fazê-lo. Quando os espartanos tinham com que comprar ouro e prata, esses metais romperam todas as barreiras que as leis de Licurgo opunham à sua entrada na Lacedemônia. Nem mesmo todas as sanguinárias leis aduaneiras são capazes de impedir a importação do chá da Companhia das Índias Orientais, da Holanda e de Gotemburgo, pois ele é algo mais barato que o oferecido pela Companhia Britânica. No entanto, uma libra-peso de chá representa aproximadamente 100 vezes o volume de um dos preços mais altos que se costuma pagar em prata por uma librapeso de chá, isto é, 16 xelins e mais do que 2 mil vezes o volume do mesmo preço em ouro, sendo portanto exatamente tantas vezes mais difícil de contrabandear do que a prata e o ouro.

É em parte devido à facilidade de transportar ouro e prata dos lugares onde há abundância para aqueles em que há falta, que o preço desses metais não flutua continuamente como o da maior parte das outras mercadorias, cujo grande volume impede seu transporte fácil, quando elas abundam ou estão em falta no mercado. Certamente, o preço do ouro e da prata não está totalmente isento de tais variações, mas as alterações a que está sujeito são geralmente lentas, graduais e uniformes. Na Europa, por exemplo, supõe-se sem muito fundamento que, no decurso do século atual e do anterior, o ouro e a prata baixaram constantemente de valor, mas gradualmente, devido às contínuas importações das Índias Ocidentais espanholas. Todavia, para que ocorra alguma variação repentina no preço do ouro e da prata, de maneira que o preço em dinheiro de todas as outras mercadorias aumente ou baixe de repente, de forma sensível e notável, seria necessária uma revolução comercial tão grande quanto a descoberta da América.

Se, não obstante tudo isso, o ouro e prata em algum momento estivessem aquém da demanda efetiva, em um país que tivesse com que comprar esses metais, seria muito mais fácil substituí-los do que importar, em geral, qualquer outra mercadoria. Se houver falta de matérias-primas para a indústria, esta tem que parar. Se faltarem os gêneros alimentícios, a população passa fome. Mas se faltar dinheiro, o escambo supre a sua falta, embora com muitos inconvenientes. Para remediar esses inconvenientes, poder-se-á comprar e vender a crédito, ou então, os diversos comerciantes poderão compensar seus créditos entre si, uma vez por mês ou uma vez por ano. Por outro lado, um sistema de papel-moeda bem organizado pode suprir a falta de dinheiro em moeda, não somente sem inconveniente algum, mas até, em certos casos, com algumas vantagens. Em qualquer eventualidade, portanto, nunca a preocupação do Governo seria tão supérflua como quando está voltada para vigiar a conservação ou o aumento da quantidade de dinheiro em um país.

No entanto, não há queixa mais comum do que a de escassez de dinheiro. O dinheiro, da mesma forma que o vinho, sempre e necessariamente será escasso para aqueles que não têm com que comprá-lo nem têm crédito para tomá-lo emprestado. Os que têm com que comprá-lo e têm crédito para tomá-lo emprestado raramente sentirão falta de dinheiro ou do vinho de que necessitam. Entretanto, essa queixa de falta de dinheiro nem sempre se limita aos perdulários imprevidentes. Ela por vezes é geral em toda uma cidade comercial e na região circunvizinha. A causa disso geralmente é o excesso de comércio. As pessoas sóbrias, cujos projetos se tornaram desproporcionais em relação aos capitais que possuem, estão tão sujeitas a não ter com que comprar dinheiro e a não dispor de crédito para tomá-lo emprestado, quanto os perdulários, cujos gastos não foram proporcionais à sua renda. Antes que os projetos possam render, seu capital se acabou e, juntamente com ele, seu crédito. Andam por todos os lados em busca de dinheiro emprestado, e todos lhes dizem que não têm. Mesmo essas queixas generalizadas de escassez de dinheiro nem sempre provam que a quantidade de moedas de ouro e prata em circulação seja inferior ao costumeiro; provam apenas que muitos dos que têm falta dessas moedas são precisamente aqueles que não têm com que comprá-las. Quando os lucros do comércio chegam a ultrapassar o normal, o comércio excessivo se toma um erro generalizado, tanto entre os grandes comerciantes como entre os pequenos. Nem sempre exportam mais dinheiro do que normalmente, mas compram a crédito, tanto no país como fora, uma quantidade de mercadorias fora do normal, mercadorias que enviam para algum mercado distante, esperando que o dinheiro retorne antes do prazo de vencimento dos pagamentos. Acontece que a demanda dos pagamentos vem antes do retorno do dinheiro, e eles nada têm em mãos com que possam comprar dinheiro ou oferecer alguma garantia sólida para empréstimos. Portanto, não é a escassez de ouro e prata, mas a dificuldade que tais pessoas têm em tomar dinheiro emprestado, e que seus credores têm em receber os pagamentos, que gera as queixas generalizadas de falta de dinheiro.

Seria excessivamente ridículo empenhar-se seriamente em provar que a riqueza não consiste no dinheiro, nem em ouro e prata, mas que ela consiste naquilo que o dinheiro compra e no valor de compra que ele tem. Sem dúvida, o dinheiro sempre constitui uma parte do capital nacional; mas já se mostrou que ele costuma representar apenas uma parcela pequena, e sempre a parte menos rentável do capital.

Se o comerciante costuma achar mais fácil comprar mercadorias com dinheiro do que com outros bens, não é porque a riqueza consistiria mais no dinheiro do que nas mercadorias, mas porque o dinheiro é o instrumento de comércio reconhecido e estabelecido como tal, pelo qual prontamente se pode trocar qualquer outra coisa, sem que, porém, se possa, com presteza igual, conseguir dinheiro em troca de qualquer outra mercadoria. Além disso, a maioria dos bens são mais perecíveis do que o dinheiro e, conseqüentemente, muitas vezes o comerciante

pode sair perdendo muito mais guardando mercadorias do que guardando dinheiro. Além do mais, quando o comerciante tem as mercadorias em mãos, ele está mais sujeito a dispor de pouco dinheiro para fazer pagamentos, do que quando tem em caixa o dinheiro das mercadorias já vendidas. Além de tudo isso, o lucro do comerciante vem mais diretamente daquilo que ele vende do que daquilo que compra, e por todos esses motivos ele costuma preocupar-se muito mais em trocar suas mercadorias por dinheiro, do que em trocar seu dinheiro por mercadorias. Contudo, embora um comerciante individual, que tem estoque abundante de mercadorias, às vezes possa ir à ruína por não conseguir vendê-las em tempo, uma nação ou país não está sujeito ao mesmo perigo. Todo o capital de um comerciante muitas vezes consiste apenas em bens perecíveis destinados a comprar dinheiro. Entretanto, em se tratando da produção anual de terra e do trabalho de um país, é apenas uma parcela mínima dela que se destina a comprar ouro e prata de seus vizinhos. De longe, a maior parte dessa produção anual circula e é consumida no seio da população; e mesmo quanto ao excedente que é exportado, a maior parte dele costuma ser empregada para comprar outras mercadorias estrangeiras, que não dinheiro. Por isso, mesmo que o país não conseguisse comprar ouro e prata com as mercadorias destinadas a essa finalidade, a nação, como tal, não iria à ruína. Poderia, sim, sofrer alguma perda ou transtorno e ser até forçada a recorrer a algum desses meios que são necessários para suprir o lugar do dinheiro. Todavia, mesmo então, a produção anual de sua terra e de seu trabalho continuaria a mesma ou mais ou menos a mesma de sempre, já que se estaria empregando o mesmo ou mais ou menos o mesmo capital consumível, para sustentar essa produção anual. E embora as mercadorias nem sempre comprem dinheiro com a mesma rapidez com que o dinheiro compra mercadorias, a longo prazo elas compram mais necessariamente dinheiro do que o dinheiro compra mercadorias. As mercadorias podem servir a muitos outros objetivos, além de comprar dinheiro, ao passo que o dinheiro não serve para nenhum outro objetivo, senão comprar mercadorias. Por conseguinte, o dinheiro necessariamente corre atrás das mercadorias, ao passo que estas nem sempre ou necessariamente correm atrás do dinheiro. Quem compra nem sempre pretende revender; muitas vezes sua intenção é usar ou consumir o que comprou, ao passo que quem vende sempre pretende comprar novamente. O que compra muitas vezes já completou com isso seu negócio, ao passo que o que vende, com essa operação, nunca chega a fazer mais do que a metade do negócio que pretendia fazer. Se as pessoas procuram dinheiro, não é por causa do dinheiro em si mesmo, mas por causa daquilo que com ele se pode comprar.

Alega-se que as mercadorias de consumo logo perecem, ao passo que o ouro e a prata são de natureza mais durável e, não fora a exportação contínua, poderiam ser acumulados durante gerações inteiras, aumentando assim incrivelmente a riqueza real do país. Por conseguinte, afirma-se, nada poderia ser mais prejudicial a um país do que

o comércio que consista na troca desses bens tão duráveis por mercadorias tão perecíveis. Entretanto, não consideramos como desvantajoso o comércio que consista na troca de ferragens inglesas pelos vinhos franceses; no entanto, esses produtos metalúrgicos constituem uma mercadoria de durabilidade muito grande, e não fora sua exportação contínua, também eles poderiam ser acumulados durante gerações seguidas, aumentando assim incrivelmente o número de panelas e caçarolas no país. A isso se objeta prontamente que a quantidade de tais utensílios metalúrgicos é em cada país necessariamente limitada pela utilidade que eles podem ter no país, e que seria absurdo ter mais panelas e caçarolas do que seriam necessárias para cozinhar os alimentos que lá se costuma consumir; e que, se a quantidade de alimentos aumentasse, juntamente com ela também aumentaria, com a mesma rapidez, a quantidade de panelas e caçarolas, empregando-se então parte da quantidade adicional de alimentos para comprar essas panelas e caçarolas, para sustentar um contingente adicional de operários empregados em sua fabricação. A isso deve-se retrucar, com a mesma prontidão, que também a quantidade de ouro e prata é em cada país limitada pela utilização que esses metais podem ter no país; que a sua utilidade consiste em fazer circular mercadorias, em forma de moedas, e em servir como uma espécie de adorno doméstico, na forma de prataria; que a quantidade de moedas em cada país é regulada pelo valor das mercadorias que elas estão destinadas a fazer circular; que, aumentando-se esse valor, imediatamente uma parte delas será exportada para o exterior, para comprar, onde for possível, a quantidade de moedas necessária para fazê-las circular; que a quantidade de prataria é determinada pelo número e pela riqueza das famílias particulares que optam por esse artigo de luxo; aumentando a riqueza e o número dessas famílias, uma parte dessa riqueza adicional será muito provavelmente empregada em comprar, onde for possível, uma quantidade adicional de prataria; que tentar aumentar a riqueza de um país, introduzindo ou mantendo nele uma quantidade desnecessária de ouro e prata, é tão absurdo quanto seria tentar aumentar a quantidade de alimentos de famílias particulares, obrigando-as a manter um número supérfluo de utensílios de cozinha. Assim como os gastos para comprar esses utensílios desnecessários acabariam diminuindo, ao invés de aumentar, a quantidade ou a qualidade das provisões da família, da mesma forma o gasto feito para comprar uma quantidade desnecessária de ouro e prata necessariamente fará diminuir, em qualquer país, a riqueza que alimenta, veste e dá moradia, que sustenta e dá emprego à população. Cumpre lembrar que o ouro e a prata, quer em forma de moeda, quer em forma de prataria, são utensílios, tanto quanto os artigos e equipamentos, de cozinha. Aumentando-se sua utilização, aumentando-se a quantidade de mercadorias de consumo que precisam circular, ser administradas e preparadas através do ouro e da prata, infalivelmente aumentar-se-á a quantidade desses metais; entretanto, se tentarmos aumentar essa quantidade por meios artifi-

ciais, com a mesma certeza infalível diminuiremos sua utilização e até mesmo a quantidade, que nesses metais nunca pode ser maior do que o uso exige. Se algum dia esses metais fossem acumulados acima dessa quantidade, seu transporte é tão fácil e a perda decorrente no caso de permanecerem ociosos ou sem utilização é tão grande que nenhuma lei conseguiria impedir a sua exportação imediata.

Nem sempre é necessário acumular ouro e prata para que um país possa fazer guerra contra estrangeiros e manter esquadras e exércitos em terras distantes. As esquadras e exércitos não se mantêm com ouro e prata, mas com bens de consumo. A nação que, da produção anual de sua indústria nacional, da renda anual proveniente de suas terras, de sua mão-de-obra e do seu capital consumível, tiver com que comprar esses bens de consumo em países distantes tem condições de manter guerras nesses países.

Uma nação pode pagar um exército em um país distante e comprar-lhe os mantimentos necessários, de três maneiras: enviando ao exterior, em primeiro lugar, alguma parte de seu ouro e prata acumulados, em segundo, parte da produção anual de suas manufaturas ou, em terceiro, parte de sua produção agrícola bruta anual.

O ouro e prata que se pode considerar devidamente acumulados ou estocados em um país podem ser de três tipos: primeiro, o dinheiro circulante; segundo, a prataria de famílias particulares; terceiro, o dinheiro que se pode acumular em muitos anos de parcimônia, aplicando-o no Tesouro do príncipe.

Raramente deverá acontecer que se possa retirar muito dinheiro circulante do país, pois nele raramente pode haver grande abundância. O valor das mercadorias anualmente compradas e vendidas em um país exige certa quantidade de dinheiro para fazê-las circular e distribuí-las a seus consumidores adequados, não sendo possível empregar mais do que isso. O canal da circulação necessariamente atrai uma quantia suficiente para enchê-lo, nunca comportando mais do que isso. Todavia, no caso de guerras externas, sempre se costuma retirar algo desse canal. Devido ao grande número de cidadãos que precisam ser mantidos fora do país, menor será o número dos que serão mantidos dentro. Diminui a quantidade de mercadorias que circulam no país, sendo necessário menos dinheiro para essa circulação. Em tais ocasiões, emite-se na Inglaterra uma quantidade muito grande de papel-moeda ou de algum outro tipo de dinheiro, tais como notas do Tesouro, cédulas da Marinha Mercante e títulos bancários. Fazendo-se com que esse tipo de dinheiro substitua o ouro e a prata em circulação, é possível enviar para o exterior uma quantidade maior de dinheiro em moeda. Tudo isso, porém, constituiria um recurso muito insignificante para manter uma guerra fora do país, que implica em grandes gastos e pode durar vários anos.

Um recurso ainda mais insignificante tem consistido sempre em fundir a prataria de famílias particulares. No início da última guerra,

a França não auferiu desse expediente vantagem suficiente para compensar a perda das peças originais.

Em tempos antigos, os tesouros acumulados do príncipe proporcionavam um recurso muito maior e muito mais durável. Atualmente, se excetuarmos o rei da Prússia, parece que os príncipes europeus não adotam a política de acumular tesouros.

Os fundos que serviram para sustentar as guerras externas do século atual, talvez as mais dispendiosas registradas pela história, parecem ter dependido pouco da exportação do dinheiro circulante, da prataria de famílias particulares ou do Tesouro do príncipe. A última guerra contra a França custou à Grã-Bretanha acima de 90 milhões, incluindo não somente os 75 milhões de novas dívidas contraídas, mas também o acréscimo de 10% ao imposto territorial, e o que foi anualmente tomado emprestado do fundo em baixa. Mais de 2/3 desses gastos foram feitos em países distantes: na Alemanha, Portugal, América, nos portos do Mediterrâneo, nas Índias Orientais e Ocidentais. Os reis da Inglaterra não tinham tesouros acumulados. Tampouco jamais ouvimos falar da fusão de extraordinárias quantidades de prataria. Supõe-se que o ouro e prata circulante no país não ultrapassavam os 18 milhões. Todavia, desde a última recunhagem de ouro, acredita-se que foram bastante subestimados. Suponhamos, pois, segundo o cômputo mais exagerado de que me lembro jamais haver visto ou ouvido, o ouro e prata juntos atingissem 30 milhões. Se a guerra tivesse sido feita com o nosso dinheiro, mesmo segundo tal cálculo, todo esse dinheiro em circulação deveria ter sido enviado para fora e voltado, novamente, no mínimo duas vezes, em um lapso entre seis e sete anos. Raciocinando nestes termos, teríamos o argumento mais decisivo para demonstrar quão desnecessário é o Governo preocupar-se em reter o dinheiro no país, já que, nessa hipótese; todo o dinheiro do país deveria ter saído e retornado a ele novamente duas vezes, em um período tão breve, sem que ninguém tivesse nenhuma noção disso. O canal da circulação, no entanto, jamais esteve tão vazio do que como durante qualquer parte desse período. Poucos eram os que não conseguiam dinheiro, desde que tivessem com que comprá-lo. Na realidade, os lucros do comércio exterior foram maiores do que de costume durante todo o período da guerra, mas sobretudo próximo a seu final. Isso gerou o que sempre gera: um comércio excessivo com todos os portos da Grã-Bretanha; o que, por sua vez, gerou a costumeira queixa da falta de dinheiro, que sempre acompanha um comércio em excesso. Muitos tinham falta de dinheiro, mas eram pessoas que não tinham com que comprá-lo nem crédito para tomá-lo emprestado; e já que os devedores encontravam dificuldade em receber empréstimos, os credores tinham dificuldades em conseguir os pagamentos. No entanto, o ouro e a prata geralmente podiam ser comprados pelo respectivo valor por aqueles que tivessem com que pagar o respectivo preço.

Por isso, a enorme despesa da última guerra deve ter sido paga, principalmente, não pela exportação de ouro e prata, mas pela expor-

tação de mercadorias britânicas de várias espécies. Quando o Governo ou aqueles que agiam em nome dele contratavam com um comerciante uma remessa a algum país estrangeiro, naturalmente se empenhavam em pagar seu correspondente estrangeiro, ao qual tinham entregue um título, enviando ao exterior mercadorias, preferencialmente a ouro e prata. Se as mercadorias britânicas não estavam em demanda naquele país, procurava-se exportá-las a algum outro, do qual a Grã-Bretanha pudesse comprar um título. O transporte de mercadorias, quando atende às necessidades do mercado, sempre gera um lucro considerável, ao passo que o transporte de ouro e prata raramente acarreta lucro. Quando esses metais são enviados ao exterior para comprar mercadorias estrangeiras, o lucro do comerciante resulta não da compra, mas da venda das mercadorias trazidas de volta. Mas quando o ouro e a prata são enviados para fora simplesmente para pagar uma dívida, o comerciante não recebe mercadorias de retorno, e, conseqüentemente, não aufere lucro algum. Por isso, ele naturalmente aciona sua criatividade para encontrar um meio de pagar suas dívidas fora, mais com a exportação de mercadorias do que com a exportação de ouro e prata. Eis por que a grande quantidade de mercadorias britânicas exportadas durante a última guerra, sem trazer de volta retorno algum, foi assinalada pelo autor de *The Present State of the Nation*.

Em todos os países que comerciam, existe, além dos três tipos de ouro e prata acima mencionados, bastante ouro e prata em lingotes, alternadamente importados e exportados para fins de comércio exterior. Esses metais em lingotes, por circularem entre os diversos países comerciais da mesma forma que a moeda nacional circula em cada país, especificamente, podem ser considerados como o dinheiro da grande "república" comercial internacional. A moeda nacional é movimentada e guiada pelas mercadorias que circulam dentro dos limites de cada país, ao passo que o dinheiro da república comercial é movimentado pelas mercadorias que circulam entre os diversos países. Os dois tipos de "moeda" são empregados para facilitar os intercâmbios: uma é empregada para efetuar o intercâmbio de mercadorias entre indivíduos do mesmo país; a outra é empregada para efetuar as trocas de mercadorias entre nações diferentes. Uma parte desse dinheiro da grande república comercial pode ter sido empregada, e provavelmente o foi, para custear a ótima guerra. Em tempo de guerra generalizada, é natural supor que se movimente e se dê uma destinação a esses metais em lingotes, destinação essa diferente da que se lhes dá em tempos de paz; é natural que esse tipo de "moeda" circulasse mais nos países em que se dava a guerra e fosse mais empregada em comprar lá, e nos países vizinhos, o pagamento e as provisões dos diversos exércitos. Entretanto, qualquer que tenha sido a quantidade desse tipo de dinheiro da república comercial que a Inglaterra possa ter anualmente empregado dessa forma, essa quantidade deve ter sido anualmente comprada com mercadorias britânicas ou com alguma outra coisa que, por sua vez, havia sido comprada com elas — o que nos remete nova-

mente para as mercadorias, a produção anual da terra e do trabalho do país, como sendo os últimos recursos que nos possibilitaram fazer a guerra. Com efeito, é natural supor que um gasto anual tão elevado tenha sido coberto com uma elevada produção anual. O gasto de 1761, por exemplo, ascendeu a mais de 19 milhões. Nenhuma acumulação poderia ter sustentado um esbanjamento anual tão grande. Nenhuma produção anual de ouro e prata lhe teria feito frente. Segundo os melhores cálculos, o total de ouro e prata anualmente importado pela Espanha e Portugal juntos não costuma superar 6 milhões de libras esterlinas, quantia que, em certos anos, mal teria sido suficiente para cobrir quatro meses de despesa da última guerra.

As mercadorias mais adequadas para serem transportadas a países distantes, a fim de lá comprar o pagamento e as provisões de um exército ou uma parte do dinheiro da república comercial a ser empregado para comprar isso, parecem ser os manufaturados mais finos e mais aperfeiçoados; podem, além disso, compor-se de tal forma que contenham um valor elevado em volume reduzido, suscetíveis de ser exportados para longe, sem grandes despesas. Um país que produz um grande excedente anual de tais manufaturados, que costuma exportar para países estrangeiros, tem condições de conduzir uma guerra muito dispendiosa que dure muitos anos, sem exportar quantidades consideráveis de ouro e prata, e até sem possuí-las. Neste caso, sem dúvida, é necessário exportar uma parte considerável do excedente anual do respectivo país, e isso sem trazer de volta outras mercadorias para o país, embora traga retorno para o respectivo comerciante, já que o Governo compra do comerciante seus títulos de países estrangeiros, para destes comprar o pagamento e as provisões de um exército. Todavia, parte desse excedente pode ainda continuar a trazer para o país algum retorno. Durante a guerra, os manufatores têm uma dupla demanda a atender: primeiro, devem produzir mercadorias a serem exportadas para pagar os títulos sacados em países estrangeiros, para o pagamento e as provisões do Exército; segundo, devem produzir mercadorias necessárias para comprar as mercadorias normais de retorno, que são consumidas no país. Portanto, em meio à mais violenta guerra externa, a maior parte das manufaturas do país muitas vezes pode registrar um período de grande florescimento e, vice-versa, acusar um declínio quando voltar a paz. São capazes de florescer em meio à ruína de seu país e começar a decair quando o país voltar à sua era de prosperidade. Como prova do que se acaba de dizer, basta considerar a situação em que se encontravam muitas manufaturas britânicas durante a última guerra, e a situação em que vieram a encontrar-se algum tempo depois de sobrevir a paz.

Nenhuma guerra muito dispendiosa ou de longa duração poderia ter sido custeada simplesmente com a exportação da produção agrícola em estado bruto. A despesa do envio de tal quantidade de produtos naturais da terra a um país estrangeiro, suscetível de comprar o pagamento e as provisões de um exército, seria muito alta. Além do mais,

poucos são os países cuja produção agrícola bruta seja muito superior àquilo de que a própria nação necessita para seu consumo interno. Conseqüentemente, exportar uma quantidade considerável dessa produção significaria exportar parte da subsistência necessária à própria população. O mesmo não ocorre com a exportação de manufaturados. Retém-se no país a quantidade necessária para a manutenção dos trabalhadores empregados nessas manufaturas, exportando-se apenas o excedente de sua produção. O Sr. Hume assinala repetidamente a incapacidade dos antigos reis da Inglaterra em fazer uma guerra externa de longa duração, sem interrupções. Naquela época, os ingleses não tinham com que pagar e comprar as provisões para os exércitos no exterior, a não ser a produção direta da terra — da qual pouco se podia exportar, sob pena de comprometer a subsistência da população — ou então alguns produtos manufaturados de fabricação mais primitiva, cujo transporte era excessivamente dispendioso, da mesma forma como seria o transporte da produção da terra em estado bruto. Essa incapacidade não provinha da falta de dinheiro, mas da falta de produtos manufaturados mais refinados e aperfeiçoados. Na Inglaterra, as compras e vendas eram então feitas com dinheiro, da mesma forma que hoje em dia. A quantidade de dinheiro em circulação deve ter tido a mesma proporção com o número e o valor das compras e vendas que na época se faziam em relação ao que acontece hoje; diríamos até que, na época, deve ter sido maior a quantidade de dinheiro em circulação, pois então não havia papel-moeda, que hoje ocupa em larga escala o lugar do dinheiro em moeda. Em nações em que o comércio e as manufaturas são pouco conhecidos, o soberano, em ocasiões extraordinárias, raramente tem condições de obter grande ajuda de seus súditos, por motivos que explicarei mais adiante. É, pois, nesses países que o soberano geralmente procura acumular um tesouro, como o único recurso de que dispõe em tais emergências. Independentemente dessa necessidade, ele naturalmente está disposto, em tal circunstância, a exercer a parcimônia exigida para acumular dinheiro. Em tais condições de simplicidade, o gasto, mesmo de um soberano, não é ditado pela vaidade com que costuma deliciar-se nos adereços extravagantes de uma corte, e sim o dinheiro é gasto na liberalidade com seus rendeiros e com a hospitalidade para com seus clientes. Ora, a liberalidade e a hospitalidade muito raramente levam à exorbitância, ao passo que a vaidade quase sempre leva a esses excessos. É por isso que todos os príncipes tártaros possuem um tesouro. Afirma-se que eram muito grandes os tesouros de Mazepa, chefe dos cossacos na Ucrânia e famoso aliado de Carlos XII. Todos os reis franceses da estirpe dos merovíngios também possuíam tesouros. Quando dividiram seu reino entre os filhos, dividiram também seus tesouros. Igualmente, os príncipes saxônicos e os primeiros reis depois da Conquista parecem ter acumulado tesouros. O primeiro ato de todo novo reinado consistia geralmente na tomada de posse do tesouro do rei anterior, como sendo a medida mais fundamental para garantir a sucessão. Os soberanos dos países evo-

luídos e comerciais não têm a mesma necessidade de acumular tesouros, pois geralmente têm condições de obter de seus súditos ajudas extraordinárias, em ocasiões extraordinárias. Outrossim, estão menos inclinados a acumular tesouros. Natural e talvez necessariamente, seguem a moda dos tempos, e seus gastos acabam sendo determinados pela mesma vaidade extravagante que pauta a conduta dos demais grandes proprietários que moram em seus domínios. A pompa de sua corte, de início insignificante, torna-se cada dia maior, e os gastos por ela acarretados não somente impedem qualquer acumulação de tesouros como ainda, muitas vezes, dilapidam os fundos destinados a despesas mais necessárias. Da corte de vários príncipes europeus pode-se dizer o mesmo que Dercílidas afirmou sobre a corte da Pérsia, isto é, que lá observou e viu muito esplendor, mas pouco poder, muitos criados mas poucos soldados.

A importação de ouro e prata não é o benefício principal e muito menos o único que uma nação aufere de seu comércio exterior. Quaisquer que sejam os países ou regiões com os quais se comercializa, todos eles obtêm dois benefícios do comércio exterior. Este faz sair do país aquele excedente da produção da terra e do trabalho para o qual não existe demanda no país, trazendo de volta, em troca, alguma outra mercadoria da qual há necessidade. O comércio exterior valoriza as mercadorias supérfluas do país, trocando-as por alguma outra que pode atender a uma parte de suas necessidades e aumentar seus prazeres. Devido ao comércio exterior, a estreiteza do mercado interno não impede que a divisão do trabalho seja efetuada até à perfeição máxima em qualquer ramo do artesanato e da manufatura. Ao abrir um mercado mais vasto para qualquer parcela de produção de sua mão-de-obra que possa ultrapassar o consumo interno, o comércio exterior estimula essa mão-de-obra a melhorar suas forças produtivas e a aumentar sua produção ao máximo, aumentando assim a renda e a riqueza reais da sociedade. O comércio externo presta continuamente esses grandes e relevantes serviços a todos os países entre os quais ele é praticado. Todos eles auferem grandes benefícios dele, embora o maior proveito caiba, geralmente, ao país onde o comerciante reside, já que este costuma empenhar-se mais em atender às necessidades e aos supérfluos de seu próprio país do que aos dos outros. Sem dúvida, a importação do ouro e da prata que possam ser necessários para os países que não dispõem de minas próprias constitui uma função do comércio exterior; entretanto, trata-se de uma função muito pouco importante. Um país que praticasse o comércio externo só em função disso dificilmente chegaria a fretar um navio em um século.

Se a descoberta da América enriqueceu a Europa, não foi por causa da importação de ouro e prata. Em virtude da riqueza das minas americanas, esses metais baixaram de preço. Pode-se hoje comprar uma baixela de prata por aproximadamente 1/3 do trigo ou 1/3 do trabalho que ela teria custado no século XV. Com o mesmo custo de mão-de-obra e de mercadorias por ano, a Europa pode comprar anual-

mente mais ou menos três vezes a quantidade de prataria que poderia ter comprado naquele tempo. Mas, quando uma mercadoria é vendida por 1/3 do que havia sido seu preço habitual, não somente os que antes a compravam têm condições agora de comprar o triplo da quantidade que compravam antes, mas também o preço da prataria se torna acessível a um número muito maior de clientes, talvez a dez vezes mais que o número anterior. Assim sendo, pode agora haver na Europa não somente três vezes mais, senão mais de vinte vezes do que a quantidade de prataria que poderia existir nela, mesmo no atual estágio de evolução e aperfeiçoamento, se jamais tivessem sido descobertas as minas da América. Dessa forma, a Europa sem dúvida adquiriu um bem real, embora certamente se trate de uma mercadoria muito trivial. O baixo preço do ouro e da prata torna esses metais até menos adequados para fins de dinheiro do que o eram antes. Para efetuar as mesmas compras, precisamos carregar uma quantidade maior desses metais, tendo que levar no bolso 1 xelim, quando antes bastava um *groat*.[161] É difícil dizer qual dos dois é mais insignificante: esse inconveniente ou a conveniência oposta. Nem um nem outro poderia ter feito surgir alguma diferença essencial da situação da Europa. Entretanto, a descoberta da América certamente trouxe uma diferença muito essencial. Pelo fato de ela abrir um novo e inexaurível mercado para todas as mercadorias européias, deu margem a novas divisões do trabalho e aperfeiçoamento profissional que, no estreito círculo do comércio antigo, jamais poderiam ter surgido por falta de um mercado para absorver a maior parte de sua produção. Melhoraram as forças produtivas da mão-de-obra e sua produção aumentou em todos os diversos países da Europa e, juntamente com ela, a renda e a riqueza reais dos habitantes. As mercadorias da Europa eram quase todas novas para a América e muitas mercadorias da América eram novas para a Europa. Em conseqüência, iniciou-se uma nova série de intercâmbios, que nunca haviam sido imaginados antes, intercâmbios esses que, naturalmente seriam igualmente vantajosos para o Novo como para o Velho Continente. Infelizmente, a injustiça selvagem dos europeus fez com que um evento que deveria ser benéfico para todos se tornasse prejudicial e destrutivo para várias dessas infelizes nações.

A descoberta de uma passagem para as Índias Orientais, através do cabo da Boa Esperança, que ocorreu mais ou menos na mesma época, deu talvez uma amplitude ainda maior ao comércio exterior do que a própria descoberta da América, não obstante a distância maior. Havia apenas duas nações na América, sob todos os aspectos superiores às selvagens, que foram destruídas logo depois da descoberta do Continente. As outras nações não passavam de regiões selvagens. Ao contrário, os impérios da China, Industão, Japão, bem como vários outros nas Índias Orientais, sem possuírem minas mais ricas de ouro ou prata,

161 Antiga moeda inglesa equivalente a 4 pence. (N. do E.)

eram muito mais ricos sob muitos outros aspectos, mais bem cultivados e mais adiantados em todos os ofícios e artes do que o México ou o Peru, mesmo se dermos crédito àquilo que simplesmente não merece crédito algum — os relatos exagerados de escritores espanhóis no tocante ao antigo estado daqueles impérios americanos. Ora, nações ricas e civilizadas sempre têm condições de intercambiar entre si produtos de valor muito superior do que se o intercâmbio for feito com nações selvagens e bárbaras. No entanto, a Europa até agora auferiu muito menos vantagem de seu comércio com as Índias Orientais do que do comércio com a América. Os portugueses monopolizaram para si o comércio com a Índia Oriental durante aproximadamente um século, sendo só indiretamente e através de Portugal, que as demais nações européias puderam vir a exportar mercadorias para aquele país ou dele importá-las. Quando os holandeses, no início do século passado, começaram a interferir no monopólio português, reservaram todo o comércio com a Índia Oriental a uma companhia exclusiva. Os ingleses, franceses, suecos e dinamarqueses seguiram o exemplo dos holandeses, de sorte que nenhuma grande nação européia se beneficiou até agora de um comércio com as Índias Orientais. Desnecessário apontar qualquer outra razão pela qual esse comércio nunca foi tão vantajoso como o comércio com a América, o qual é livre para todos os súditos de quase todas as nações européias e suas próprias colônias. Os privilégios exclusivos dessas Companhias das Índias Orientais, sua grande riqueza, o grande favor e proteção que conseguiram obter de seus respectivos governos, provocaram muita inveja contra essas Companhias. Essa inveja muitas vezes tem apresentado esse comércio como totalmente pernicioso, devido às grandes quantidades de prata que cada ano são exportadas às Índias Orientais a partir dos países em que essas Companhias operam. As respectivas partes retrucaram que seu comércio, por essa exportação contínua de prata, poderia tender efetivamente a empobrecer a Europa em geral, mas não o país específico a partir do qual ela era efetuada, já que, através da reexportação de uma parte dos produtos orientais para outros países europeus, anualmente entrava no país uma maior quantidade de prata do que a exportada. Tanto a objeção quanto a resposta fundam-se na idéia popular que acabei de examinar. Por isso, é supérfluo estender-me sobre uma e outra. Pela exportação anual de prata às Índias Orientais, a prataria provavelmente é um tanto mais cara na Europa do que poderia ser; e a prata em moeda provavelmente compra maior quantidade de mão-de-obra e mercadorias. O primeiro desses dois efeitos representa uma perda muito pequena e, o segundo, uma vantagem muito pequena, sendo que ambos são excessivamente insignificantes para merecer maior atenção do público. O comércio com as Índias Orientais, por abrir um mercado para as mercadorias européias ou, o que equivale mais ou menos à mesma coisa, para o ouro e a prata que se compram com essas mercadorias, deve necessariamente tender a aumentar a produção anual das mercadorias européias e, conseqüentemente, a ri-

queza e a renda reais da Europa. Se o aumento até aqui tem sido tão pequeno, isso se deve, provavelmente, às restrições às quais esse tipo de comércio está sujeito em toda parte.

Considerei necessário, embora com o risco de cansar o leitor, examinar detalhadamente esse conceito popular de que a riqueza consiste em dinheiro, vale dizer, no ouro e na prata. Como já observei, o dinheiro, na linguagem popular, geralmente significa riqueza; e essa ambigüidade de expressão nos tornou essa idéia popular tão familiar que, mesmo aqueles que estão convencidos de se tratar de uma idéia absurda, facilmente se inclinam a esquecer seus próprios princípios, fazendo com que, no decurso de seu raciocínio, acabem por considerar essa tese como uma verdade certa e indiscutível. Alguns dos melhores autores ingleses que escrevem sobre comércio começam observando que a riqueza de um país não consiste apenas no ouro e na prata, mas em suas terras, casas e nos bens de consumo de todos os tipos. No entanto, no decurso de sua argumentação, parecem desaparecer de sua memória as terras, as casas e os bens de consumo, e ela muitas vezes leva a supor que a riqueza consiste totalmente em ouro e prata, e que o grande objetivo da manufatura e do comércio da nação consiste em multiplicar esses metais.

Uma vez estabelecidos os dois princípios — que a riqueza consiste no ouro e prata e que, em se tratando de um país que não possui minas, esses metais só podem entrar pela balança comercial, isto é, exportando um montante maior que o montante do valor importado — necessariamente passou-se a considerar como o grande objetivo da Economia Política diminuir o máximo possível a importação de mercadorias estrangeiras para consumo interno, e aumentar ao máximo possível a exportação de produtos do próprio país. Conseqüentemente, os dois grandes motores para enriquecer um país consistiriam em restringir a importação e estimular a exportação.

As restrições à importação têm sido de dois tipos.

Primeiro, restrições à importação de produtos estrangeiros para consumo interno que pudessem ser produzidos no próprio país, qualquer que fosse a nação da qual se importasse.

Segundo, restrições às importações de bens de quase todos os tipos, feitas a partir de países específicos, em relação aos quais se supunha ser desfavorável a balança comercial.

Esses diversos tipos de restrições têm consistido, às vezes, em altas taxas alfandegárias e, outras; em proibições absolutas.

A exportação foi estimulada às vezes pelos *drawbacks,* às vezes por subsídios, outras por tratados comerciais vantajosos com países estrangeiros e ainda pela implantação de colônias em países distantes.

Os *drawbacks* foram concedidos em duas ocasiões: quando os produtos manufaturados do país estavam sujeitos a alguma taxa ou imposto, muitas vezes no ato de sua exportação se devolvia ao exportador toda a taxa cobrada ou uma parte dela; e quando se importava mercadorias estrangeiras sujeitas a algum direito alfandegário, para

exportá-las novamente, às vezes restituía-se todo esse direito ou uma parte dele, por ocasião da reexportação.

Os subsídios têm sido concedidos para estimular certas manufaturas em fase de implantação ou então outras indústrias consideradas como merecedoras de favores especiais.

Através de tratados comerciais vantajosos, têm-se outorgado privilégios especiais às mercadorias e aos comerciantes de determinado país, além daqueles concedidos às mercadorias e comerciantes de outros países.

Através da implantação de colônias em terras distantes, têm-se outorgado não somente privilégios especiais, mas muitas vezes um monopólio para as mercadorias e os comerciantes do país que conquistou essas terras.

Os dois tipos de restrições às importações acima mencionados, juntamente com esses quatro estímulos à exportação, constituem os seis meios principais por meio dos quais o sistema comercial se propõe a aumentar a quantidade de ouro e prata em qualquer país, fazendo com que a balança comercial lhe seja favorável. Passarei a considerar cada um desses meios em um capítulo específico e, sem levar muito em conta sua suposta tendência em trazer dinheiro para o país, examinarei sobretudo quais são os efeitos prováveis de cada um deles para a produção anual do país. Com efeito, na medida em que cada um deles tende a aumentar ou a diminuir o valor da produção nacional anual, cada um deve, evidentemente, tender a aumentar ou a diminuir a riqueza e a renda reais do país.

CAPÍTULO II

Restrições à Importação de Mercadorias Estrangeiras que Podem Ser Produzidas no Próprio País

Ao se restringir, por altas taxas alfandegárias ou por proibições absolutas, a importação de bens estrangeiros que podem ser produzidos no próprio país, garante-se mais ou menos o monopólio do mercado interno para a indústria nacional que produz tais mercadorias. Assim, a proibição de importar gado vivo ou gêneros alimentícios salgados de países estrangeiros assegura aos criadores de gado da Grã-Bretanha o monopólio do mercado interno para a carne de açougue. As altas taxas alfandegárias impostas à importação de trigo, que em épocas de abundância moderada equivalem a uma proibição, garantem uma vantagem similar aos cultivadores desse produto. Da mesma forma, a proibição de importar lãs estrangeiras favorece os fabricantes de lã. A manufatura da seda, embora empregue exclusivamente matéria-prima estrangeira, conseguiu recentemente a mesma vantagem. A manufatura do linho ainda não a conseguiu, mas estão sendo dados grandes passos nesse sentido. Analogamente, muitas outras categorias de manufatureiros têm obtido na Grã-Bretanha um monopólio total ou quase total em oposição a seus concidadãos. A variedade de mercadorias cuja importação está proibida na Grã-Bretanha, de maneira absoluta ou em certas circunstâncias, supera de muito o que facilmente supõem os que não estão bem familiarizados com as leis alfandegárias.

Não cabe dúvida de que esse monopólio do mercado interno muitas vezes dá grande estímulo àquele tipo específico de indústria que se beneficia dele, e muitas vezes canaliza para ela um contingente maior de mão-de-obra e de capital da sociedade do que o que de outra forma teria sido empregado nela. Entretanto, talvez não seja igualmente evidente que tal monopólio tende a aumentar a atividade geral da sociedade ou a dar-lhe a direção mais vantajosa.

A atividade geral da sociedade nunca pode ultrapassar aquilo que o capital da sociedade tem condições de empregar. Assim como o

número de operários que podem ser empregados por uma determinada pessoa deve manter certa proporção ao capital que ela possui, da mesma forma o número de pessoas que podem continuamente ser empregadas pela totalidade dos membros de uma grande sociedade deve manter uma certa proporção com o capital total dessa sociedade, não podendo jamais ultrapassar essa proporção. Não há regulamento comercial que possa aumentar a quantidade de mão-de-obra em qualquer sociedade além daquilo que o capital tem condições de manter. Poderá apenas desviar parte desse capital para uma direção para a qual, de outra forma, não teria sido canalizada; outrossim, de maneira alguma há certeza de que essa direção artificial possa trazer mais vantagens à sociedade do que aquela que tomaria caso as coisas caminhassem espontaneamente.

Todo indivíduo empenha-se continuamente em descobrir a aplicação mais vantajosa de todo capital que possui. Com efeito, o que o indivíduo tem em vista é sua própria vantagem, e não a da sociedade. Todavia, a procura de sua própria vantagem individual natural ou, antes, quase necessariamente, leva-o a preferir aquela aplicação que acarreta as maiores vantagens para a sociedade.

Em primeiro lugar, todo indivíduo procura empregar seu capital tão próximo de sua residência quanto possível e, conseqüentemente na medida do possível, no apoio e fomento à atividade nacional, desde que tal aplicação sempre lhe permita auferir o lucro normal do capital, ou ao menos um lucro que não esteja muito abaixo disso.

Assim, pois, em paridade ou quase paridade de lucros, todo comerciante atacadista prefere naturalmente o comércio interno ao comércio externo de bens de consumo e este último ao comércio de transporte de mercadorias estrangeiras. No comércio interno, seu capital nunca está durante tanto tempo longe de seu controle, como acontece, muitas vezes, no caso do comércio externo de bens de consumo. Ele tem melhores condições de conhecer o caráter e a situação das pessoas em quem confia e, se ocorrer o caso de ser enganado, conhece melhor as leis nacionais das quais se pode valer para indenizar-se. Em se tratando do comércio de transporte de mercadorias estrangeiras, o capital do comerciante está como que dividido entre dois países estrangeiros, sendo que nenhuma das parcelas necessariamente é trazida para casa, nem fica sob sua vista e controle imediatos. O capital que um comerciante de Amsterdam emprega em transportar trigo de Königsberg para Lisboa e frutas e vinhos de Lisboa para Königsberg, em regra, está 50% em Königsberg e 50% em Lisboa. Nenhuma parcela desse capital entra necessariamente em Amsterdam. A residência natural de tal comerciante deve ser Königsberg ou Lisboa, e somente circunstâncias muito especiais podem induzi-lo a preferir residir em Amsterdam. Todavia, a intranqüilidade que esse comerciante sente em estar tão longe de seu capital geralmente o leva a trazer parte tanto das mercadorias de Königsberg, destinadas ao mercado de Lisboa, como parte das mercadorias de Lisboa destinadas ao mercado de Königsberg, a Amsterdam; e embora isso necessariamente o obrigue ao duplo ônus

de carregar e descarregar, bem como ao pagamento de algumas taxas alfandegárias, não obstante isso, para poder ter sempre sob suas vistas e controle parte de seu capital, ele se submete de bom grado a esse duplo ônus extraordinário. Assim é que todo país que tenha alguma participação considerável no comércio de transporte externo de mercadorias sempre se torna o empório, vale dizer, o mercado geral para as mercadorias de todos os diversos países cujo comércio ele movimenta. O comerciante, a fim de economizar um segundo carregamento e descarregamento, sempre procura vender no mercado interno o máximo que pode das mercadorias desses outros países, para transformar seu comércio de transporte em comércio externo de bens de consumo; da mesma forma, um comerciante ocupado no comércio exterior de bens de consumo, quando recolhe mercadorias para mercados estrangeiros, sempre terá satisfação, com lucro igual ou quase igual, em vender o máximo possível dessas mercadorias em seu próprio país. Ele poupa a si mesmo o risco e o incômodo de exportar, sempre que, na medida do possível, transforma seu comércio externo de bens de consumo em comércio interno. Se assim posso dizer, o mercado interno é, pois, o centro em torno do qual circulam continuamente os capitais dos habitantes de cada país, e para o qual tendem constantemente todos, ainda que, em virtude de determinadas circunstâncias, esses capitais possam às vezes ser desviados desse centro e encontrar emprego em lugares ou países mais distantes. Ora, como já mostrei, um capital aplicado no mercado interno necessariamente movimenta um contingente maior de atividade interna e assegura renda e emprego a um contingente maior de habitantes do país, do que um capital igual aplicado no comércio externo de bens de consumo;. da mesma forma, um capital empregado no comércio externo de bens de consumo apresenta a mesma vantagem em relação a um capital igual aplicado no comércio de transporte de mercadorias estrangeiras. Eis por que, em paridade ou quase paridade de lucros, todo indivíduo naturalmente está inclinado a aplicar seu capital da maneira que ofereça as maiores possibilidades de sustentar a atividade interna e assegurar renda e emprego ao número máximo de pessoas de seu próprio país.

Em segundo lugar, todo indivíduo que emprega seu capital no fomento da atividade interna necessariamente procura com isso dirigir essa atividade de tal forma que sua produção tenha o máximo valor possível.

O produto da atividade é aquilo que esta acrescenta ao objeto ou às matérias-primas aos quais é aplicada. Na proporção em que o valor desse produto for grande ou pequeno, da mesma forma o serão os lucros do empregador. Mas, se alguém emprega um capital para fomentar a atividade, assim o faz exclusivamente em função do lucro; conseqüentemente, sempre se empenhará no sentido de aplicar esse capital no fomento daquela atividade cujo produto é suscetível de atingir o valor máximo, isto é, daquele produto que possa ser trocado pela quantidade máxima de dinheiro ou de outras mercadorias.

Ora, a renda anual de cada sociedade é sempre exatamente igual

ao valor de troca da produção total anual de sua atividade, ou, mais precisamente, equivale ao citado valor de troca. Portanto, já que cada indivíduo procura, na medida do possível, empregar seu capital em fomentar a atividade nacional e dirigir de tal maneira essa atividade que seu produto tenha o máximo valor possível, cada indivíduo necessariamente se esforça por aumentar ao máximo possível a renda anual da sociedade. Geralmente, na realidade, ele não tenciona promover o interesse público nem sabe até que ponto o está promovendo. Ao preferir fomentar a atividade do país e não de outros países ele tem em vista apenas sua própria segurança; e orientando sua atividade de tal maneira que sua produção possa ser de maior valor, visa apenas a seu próprio ganho e, neste, como em muitos outros casos, é levado como que por mão invisível a promover um objetivo que não fazia parte de suas intenções. Aliás, nem sempre é pior para a sociedade que esse objetivo não faça parte das intenções do indivíduo. Ao perseguir seus próprios interesses, o indivíduo muitas vezes promove o interesse da sociedade muito mais eficazmente do que quando tenciona realmente promovê-lo. Nunca ouvi dizer que tenham realizado grandes coisas para o país aqueles que simulam exercer o comércio visando ao bem público. Efetivamente, é um artifício não muito comum entre os comerciantes, e não são necessárias muitas palavras para dissuadi-los disso.

É evidente que cada indivíduo, na situação local em que se encontra, tem muito melhores condições do que qualquer estadista ou legislador de julgar por si mesmo qual o tipo de atividade nacional no qual pode empregar seu capital, e cujo produto tenha probabilidade de alcançar o valor máximo. O estadista que tentasse orientar pessoas particulares sobre como devem empregar seu capital não somente se sobrecarregaria com uma preocupação altamente desnecessária, mas também assumiria uma autoridade que seguramente não pode ser confiada nem a uma pessoa individual nem mesmo a alguma assembléia ou conselho, e que em lugar algum seria tão perigosa como nas mãos de uma pessoa com insensatez e presunção suficientes para imaginar-se capaz de exercer tal autoridade.

Outorgar o monopólio do mercado interno ao produto da atividade nacional, em qualquer arte ou ofício, equivale, de certo modo, a orientar pessoas particulares sobre como devem empregar seus capitais — o que, em quase todos os casos, representa uma norma inútil, ou danosa. Se os produtos fabricados no país podem ser nele comprados tão barato quanto os importados, a medida é evidentemente inútil. Se, porém, o preço do produto nacional for mais elevado que o do importado, a norma é necessariamente prejudicial. Todo pai de família prudente tem como princípio jamais tentar fazer em casa aquilo que custa mais fabricar do que comprar. O alfaiate não tenta fazer seus próprios sapatos, mas compra-os do sapateiro. O sapateiro não tenta fazer suas próprias roupas, e sim utiliza os serviços de um alfaiate. O agricultor não tenta fazer ele mesmo seus sapatos ou sua roupa, porém recorre aos dois profissionais citados. Todos eles consideram de seu interesse

empregar toda sua atividade de forma que aufiram alguma vantagem sobre seus vizinhos, comprando com uma parcela de sua produção — ou, o que é a mesma coisa, com o preço de uma parcela dela — tudo o mais de que tiverem necessidade.

O que é prudente na conduta de qualquer família particular difícil para mente constituirá insensatez na conduta de um grande reino. Se um país estrangeiro estiver em condições de nos fornecer uma mercadoria a preço de mais baixo do que o da mercadoria fabricada por nós mesmos, é melhor comprá-la com uma parcela da produção de nossa própria atividade, empregada de forma que possamos auferir alguma vantagem. A atividade geral de um país, por ser sempre proporcional ao capital que lhe dá emprego, não diminuirá com isso, da mesma forma como não diminui a atividade dos profissionais acima mencionados; o que apenas resta é descobrir a maneira pela qual ela pode ser aplicada para trazer a maior vantagem possível. Ora, certamente essa atividade não é empregada com o máximo de vantagem se for dirigida para um produto que é mais barato quando se compra do que quando se fabrica. O valor da produção anual da atividade do país certamente diminui mais ou menos quando ele é artificialmente impedido de produzir mercadorias que evidentemente têm mais valor do que a mercadoria que está orientado a produzir. Segundo se supõe, a respectiva mercadoria poderia ser comprada fora a preço mais baixo do que custa produzi-la no país. Por isso, poderia ter sido comprada com uma parte apenas — isto é, com apenas uma parte do preço das mercadorias que a atividade empregada por um capital igual teria produzido no país, caso se deixasse a atividade nacional seguir seu caminho natural. Dessa forma, a atividade do país é desviada de um emprego mais vantajoso de capital e canalizada para um emprego menos vantajoso, conseqüentemente, o valor de troca da produção anual do país, ao invés de aumentar — como pretende o legislador — necessariamente diminui, por força de cada norma que imponha tais restrições à importação.

Sem dúvida, tais restrições às vezes permitem que possamos adquirir determinada mercadoria com maior rapidez do que se ela tivesse que ser importada e, depois de certo tempo, ela poderá ser fabricada a preço tão baixo ou até mais baixo do que a mercadoria produzida fora do país. Embora, porém, a atividade da sociedade possa ser dessa forma dirigida com vantagem para um canal específico mais rapidamente do que de outra forma aconteceria, de maneira alguma resulta que tal regulamento restritivo possa jamais aumentar a soma total da atividade ou da renda do país. A atividade da sociedade só pode aumentar na proporção em que aumenta seu capital, e este só pode aumentar na proporção em que se puder aumentar o que se poupa gradualmente de sua renda. Mas o efeito imediato de todas essas restrições às importações é diminuir a renda do país, e o que diminui essa renda certamente não tem muita probabilidade de aumentar o capital da sociedade mais rapidamente do que teria au-

mentado espontaneamente, caso se tivesse deixado o capital e a atividade encontrarem seus empregos naturais.

Ainda que, não havendo tais restrições às importações, a sociedade nunca viesse a adquirir o produto manufaturado proposto, nem por isso ela ficaria mais pobre, em qualquer período de sua existência. Em cada período de sua existência, o total do capital e da atividade do país continuaria a poder ser empregado, embora aplicando-o a objetos diferentes, da maneira mais vantajosa no respectivo período. Em cada período a renda do país poderia ter sido a máxima que seu capital poderia permitir, e tanto o capital como a renda poderiam ter aumentado com a máxima rapidez possível.

As vantagens naturais que um país tem sobre outros na produção de determinadas mercadorias por vezes são tão relevantes que todo mundo reconhece ser inútil pretender concorrer com esses outros países. Utilizando vidros, viveiros e estufas pode-se cultivar excelentes uvas na Escócia, podendo-se com elas fabricar vinhos muito bons, com uma despesa aproximadamente trinta vezes superior àquela com a qual se pode importar de outros países vinhos pelo menos da mesma qualidade. Seria porventura uma lei racional proibir a importação de todos os vinhos estrangeiros, simplesmente para incentivar a fabricação de vinho clarete e borgonha? Ora, se é verdade que seria absurdo evidente canalizar para algum emprego trinta vezes mais capital e atividade nacionais do que o necessário para comprar de fora quantidade igual das mercadorias desejadas, logicamente é também absurdo, ainda que não tão gritante, mas certamente do mesmo gênero, canalizar para tal emprego a trigésima ou até mesmo a trigentésima parte mais de capital e de atividade. Sob este aspecto, não interessa se as vantagens que um país leva sobre outro são naturais ou adquiridas. Enquanto um dos países tiver estas vantagens, e outro desejar partilhar delas, sempre será mais vantajoso para este último comprar do que fabricar ele mesmo. A vantagem que um artesão tem sobre seu vizinho, que exerce outra profissão, é apenas uma vantagem adquirida; no entanto, os dois consideram mais vantajoso comprar de um outro artesão, do que cada um fazer aquilo que não é do seu ofício específico.

Os comerciantes e os manufatores são aqueles que auferem a maior vantagem desse monopólio do mercado interno. A proibição de importar gado estrangeiro e mantimentos salgados, bem como as altas taxas alfandegárias sobre cereais importados, que em épocas de fartura moderada equivalem praticamente a uma proibição de importar, não trazem tantas vantagens para os criadores de gado e os agricultores da Grã-Bretanha quanto outras restrições do mesmo tipo proporcionam aos que comercializam e aos que manufaturam as respectivas mercadorias. Os produtos manufaturados, especialmente os de tipo mais refinado, são transportados de um país a outro com maior facilidade do que os cereais ou o gado. Eis por que o comércio exterior se ocupa mais com a procura e transporte de produtos manufaturados. Em se tratando destes, basta uma vantagem muito pequena para possibilitar

aos estrangeiros venderem abaixo do preço aos nossos próprios trabalhadores, mesmo no mercado interno. Ao contrário, requer-se uma vantagem muito grande para possibilitar-lhes fazer o mesmo no caso dos produtos naturais do solo. Caso se permitisse a livre importação de manufaturados estrangeiros, vários manufaturados nacionais provavelmente sofreriam prejuízo, alguns deles talvez até ficassem totalmente arruinados e uma parcela considerável do capital e da atividade empregada neles seria forçada a encontrar outra aplicação. Entretanto, a importação mais livre da produção natural do solo não poderia ter esse efeito sobre a agricultura do país.

Se um dia, por exemplo, se desse liberdade tão grande de importar gado estrangeiro, a quantidade que se importaria seria tão pequena que a criação de gado no país pouco seria afetada com isso. O gado vivo, talvez, seja a única mercadoria cujo transporte é mais caro por mar do que por terra. Se o transporte for terrestre, é o próprio gado que se transporta ao mercado. No caso do transporte marítimo, é preciso transportar, com grandes despesas e inconvenientes, não somente o gado, mas também a ração e água de que ele necessita durante a viagem. Sem dúvida, o fato de ser pequena a distância marítima entre a Irlanda e a Grã-Bretanha torna mais fácil a importação de gado irlandês. Entretanto, embora a livre importação — ultimamente permitida somente por um período limitado — tenha sido autorizada para prazo indeterminado, não teria maiores efeitos para os interesses dos criadores de gado da Grã-Bretanha. As regiões da Grã-Bretanha que confinam com o mar da Irlanda são todas criadoras de gado. Nunca houve condições de importar gado irlandês para o consumo nessas regiões, devendo ele então ter sido transportado através dessas regiões muito extensas, com grandes despesas e inconvenientes, antes de chegar ao seu mercado apropriado. Não havia possibilidade de transportar gado gordo a tão grande distância. Portanto, só era possível importar gado magro; essa importação podia prejudicar aos interesses das regiões criadoras de gado e não aos interesses das regiões de alimentação e engorda de gado, já que para estas a importação antes traria certas vantagens, com a redução do preço do gado magro. O reduzido número de cabeças de gado irlandês importadas desde a permissão de importação, bem como o bom preço pelo qual se continua a vender o gado magro, parecem demonstrar que mesmo as regiões criadoras da Grã-Bretanha nunca terão probabilidade de ser muito afetadas pela livre importação de gado irlandês. Sem dúvida, pelo que se conta, o povo da Irlanda às vezes opôs forte resistência à exportação de seu gado. Entretanto, se os exportadores tivessem vislumbrado alguma grande vantagem em continuar a exportar, com facilidade teriam podido, quando a lei os favorecia, esperar essa oposição tumultuosa.

Além disso, as regiões de alimentação e engorda de gado sempre precisam ser altamente aprimoradas, ao passo que as regiões de criação geralmente são incultas. O alto preço do gado magro, pelo fato de aumentar o valor da terra inculta, é como que um subsídio contra o

aprimoramento da terra. Para qualquer região que estivesse bem cultivada, seria mais vantajoso importar seu gado magro do que criá-lo. E eis por que, segundo se diz, a província da Holanda passou atualmente a adotar essa máxima. As montanhas da Escócia, de Gales e de Northumberland, certamente, não comportam grande aprimoramento das terras e parecem por natureza destinadas a ser regiões de criação de gado da Grã-Bretanha. A plena liberdade de importação de gado estrangeiro não poderia ter outro efeito senão impedir essas regiões criadoras de tirar vantagem do aumento de população e do aprimoramento do resto do reino, de elevar seu preço a um nível exorbitante, e de impor um imposto real às regiões mais aprimoradas e cultivadas do país.

Da mesma forma, também a plena liberdade de importar mantimentos salgados poderia ter tão pouco efeito sobre os interesses dos criadores de gado da Grã-Bretanha quanto a de gado vivo. Os mantimentos salgados não somente constituem uma mercadoria muito volumosa, como também, comparados à carne fresca, constituem uma mercadoria de qualidade inferior e também mais cara, por exigirem mais mão-de-obra e gastos. Por esse motivo, nunca poderiam competir com a carne fresca, embora tivessem condições de competir com os mantimentos salgados do país. Poderiam ser utilizados para abastecer navios em viagens distantes e outras finalidades do mesmo gênero, mas jamais constituir parte considerável da alimentação do povo. A pequena quantidade de mantimentos salgados importados da Irlanda desde que a importação foi liberada constitui uma prova experimental de que nossos criadores de gado nada têm a temer dessa medida. Não há evidência de que o preço da carne de açougue jamais tenha sido seriamente afetado por ela.

Mesmo a livre importação de cereais estrangeiros pouco poderia afetar os interesses dos agricultores da Grã-Bretanha. Os cereais representam uma mercadoria muito mais volumosa do que a carne de açougue. Uma libra de trigo ao preço de 1 pêni é tão cara como 1 libra de carne de açougue a 4 pence. A quantidade reduzida de cereais importados, mesmo em épocas da maior escassez, demonstra aos nossos agricultores que nada têm a temer dessa liberdade de importação. Segundo o muito bem informado autor de folhetos sobre o comércio de cereais, a quantidade média importada anualmente monta apenas a 23 728 *quarters* de todos os tipos de cereais, não ultrapassando 1/571 do consumo anual. Todavia, assim como o subsídio concedido ao trigo gera um aumento de exportação maior em anos de fartura, da mesma forma deve gerar um aumento de importação em anos de escassez maior do que ocorreria no estado real do cultivo. Desse modo, a abundância de um ano não compensa a escassez de outro, e assim como desse modo a quantidade média exportada é forçosamente aumentada, da mesma forma deve aumentar a quantidade importada, no estado real do cultivo. Se não houvesse subsídio, pelo fato de se exportar menos trigo, é provável que também se importasse menos do que agora

um ano pelo outro. Os comerciantes de trigo que fazem encomendas e se encarregam do transporte de trigo entre a Grã-Bretanha e outros países teriam muito menos ocupação e poderiam ser consideravelmente prejudicados; os aristocratas rurais e os arrendatários, porém, muito pouco seriam afetados. Eis por que foi entre os comerciantes de trigo, mais do que entre os aristocratas rurais e arrendatários, que pude observar as maiores preocupações pela renovação e continuidade do subsídio.

Para grande honra dos aristocratas rurais e arrendatários, dentre todas as pessoas são eles os menos propensos ao mesquinho espírito de monopólio. O dono de uma grande manufatura às vezes se alarma com o estabelecimento de outro empreendimento do mesmo tipo num raio de 20 milhas de distância. O proprietário holandês da manufatura de lã em Abbeville estipulou que não se estabelecesse nenhum empreendimento do mesmo tipo no limite de 30 léguas daquela cidade. Ao contrário, os arrendatários e aristocratas rurais em geral mostram-se mais dispostos a promover do que a obstruir o cultivo e a melhoria das propriedades de seus vizinhos. Não têm segredos, tais como os da maior parte dos manufatores, e geralmente gostam de comunicar a seus vizinhos e de divulgar ao máximo possível qualquer nova prática que tenham constatado ser vantajosa. *Pius Questus* — afirma Catão, o Velho — *stabilissimusque, minimeque invidiosus minimeque male cogitantes sunt, qui in eo studio occupati sunt.*[162] Os aristocratas rurais e arrendatários, dispersos em regiões diferentes do país, não têm a mesma facilidade de se associar que os comerciantes e que os fabricantes, que, por viver concentrados nas cidades e por estar habituados a esse espírito de corporação que predomina entre eles, naturalmente se empenham em conseguir em oposição a seus concidadãos o mesmo privilégio exclusivo que geralmente possuem em oposição aos habitantes de suas respectivas cidades. Por isso, parecem ter sido eles os primeiros inventores dessas restrições à importação de mercadorias estrangeiras, que lhes asseguram o monopólio do mercado interno. Foi, provavelmente, à imitação deles e para colocarem-se em pé de igualdade com aqueles que, em seu entender, queriam oprimi-los, que os arrendatários e aristocratas rurais da Grã-Bretanha esqueceram a generosidade resultante de sua situação, passando a exigir o privilégio exclusivo de fornecer a seus concidadãos trigo e carne de açougue. Talvez não se tenham dado ao trabalho de considerar que a liberdade de comércio prejudica muito menos os seus interesses do que os dos comerciantes e manufatores cujos exemplos seguiram.

Proibir, por uma lei perpétua, a importação de trigo e gado estrangeiros, na realidade equivale a determinar que a população e a atividade de um país nunca devem ultrapassar aquilo que a produção natural de seu solo tem condições de sustentar.

162 "Pio Questo, varão muito sólido e de forma alguma invejoso; os que se dedicaram a essa ocupação (agricultura) de maneira alguma têm más intenções." *De Re Rustica, ad init.* (N. do T.)

Contudo, parece haver dois casos nos quais geralmente será vantajoso impor alguma restrição à atividade estrangeira, para estimular a nacional.

O primeiro ocorre quando se trata de um tipo específico de atividade necessária para a defesa do país. A defesa da Grã-Bretanha, por exemplo, depende muito do número de seus marujos e navios. Por isso, a lei sobre a navegação, com muita propriedade, procura assegurar aos marinheiros e à esquadra britânicos o monopólio do comércio de seu próprio país; em certos casos, através de proibições absolutas e, em outros, impondo pesadas restrições à navegação de outros países. Os principais dispositivos dessa lei são os seguintes:

Primeiro, todos os navios cujos donos, capitães e 3/4 da tripulação não forem súditos britânicos, estão proibidos, sob pena de confisco do navio e da carga, de comercializar em colônias e estabelecimentos britânicos ou de participar do comércio de cabotagem da Grã-Bretanha.

Segundo, grande variedade dos artigos de importação mais volumosos só pode ser introduzida na Grã-Bretanha por navios nas condições acima descritas ou por navios do país produtor dessas mercadorias, cujos proprietários, capitães e 3/4 da tripulação pertençam ao respectivo país; e quando tais mercadorias são importadas, mesmo por navios nessas condições, têm que pagar o dobro da taxa incidente sobre importação. Se importadas em navios de qualquer outro país, a penalidade é o confisco do navio e da carga. Ao se promulgar essa lei, os holandeses eram, como continuam sendo hoje, os grandes transportadores da Europa; em virtude dessa lei, foram totalmente excluídos da condição de transportadores para a Grã-Bretanha ou de importar para ela mercadorias de qualquer outro país europeu.

Terceiro, a citada lei proíbe importar grande número das mercadorias de importação mais volumosas, mesmo em navios britânicos, a partir de qualquer país que não seja o país produtor, sob pena de confisco do navio e da carga. Também essa restrição provavelmente visava aos holandeses. Tanto hoje como na época, a Holanda era o grande empório para todas as mercadorias européias, sendo que com essa lei se proibiu que os navios britânicos carregassem em portos holandeses mercadorias de qualquer outro país europeu.

Quarto, o peixe salgado de qualquer tipo, barbatanas, ossos, gordura e óleo de baleias não capturadas por navios britânicos ou não defumadas a bordo deles, no caso de serem importados pela Grã-Bretanha, estão sujeitos a pagar o dobro da taxa para importação. Os holandeses, que ainda hoje são os principais pescadores da Europa que se empenham em fornecer peixe a outras nações, eram na época os únicos. Essa lei impôs restrições muito pesadas aos fornecimentos da Holanda à Grã-Bretanha.

Ao se promulgar a lei sobre a navegação, embora a Inglaterra e a Holanda não estivessem efetivamente em guerra, subsistia a animosidade mais violenta entre as duas nações. Ela havia começado durante o governo do Parlamento Longo que primeiro projetou essa lei, e ir-

rompeu logo depois nas guerras holandesas, durante o governo do Protetor e de Carlos II. É possível, pois, que algumas das medidas decretadas por essa famosa lei tenham se originado dessa animosidade entre as duas nações. Todavia, essas medidas são tão sábias como se todas elas tivessem sido ditadas pela mais prudente sabedoria. A animosidade nacional daquela época em especial visava exatamente ao mesmo objetivo que teria sido recompensado pela mais prudente sabedoria, isto é, a redução do poder naval da Holanda, a única de poder naval capaz então de pôr em risco a segurança da Inglaterra.

A lei da navegação não favorece o comércio externo nem o crescimento da riqueza que dele pode decorrer. O interesse de uma nação em suas relações comerciais com países estrangeiros, tanto quanto o de um comerciante em relação a todas as pessoas com as quais comercializa, é comprar mais barato e vender o mais caro possível. Mas há para a nação maior probabilidade de comprar barato quando, através da máxima liberdade de comércio, ela estimula todas as nações a exportarem para ela os bens que precisa comprar; pela mesma razão, terá a máxima probabilidade de vender caro, quando seus mercados são procurados pelo maior número possível de compradores. É verdade que a lei da navegação não impõe restrições a navios estrangeiros que exportam produtos da indústria britânica. Mesmo a antiga taxa estrangeira, que se costumava pagar sobre todas as mercadorias exportadas ou importadas, foi suprimida, através de várias leis subseqüentes, para a maior parte dos artigos de exportação. Entretanto, se impedirmos os estrangeiros, por proibições ou por altas taxas, de virem em nosso país, nem sempre eles poderão permitir-se vir comprar de nós, já que, se vierem sem carga, necessariamente perderão o frete de seu país para a Grã-Bretanha. Ao diminuirmos, portanto, o número de vendedores necessariamente reduziremos o número de compradores e, com isso, provavelmente não só teremos que comprar mercadorias estrangeiras mais caro, como também vender as nossas mais barato do que se houvesse uma liberdade maior de comércio. Visto que, porém, a defesa é muito mais importante do que a riqueza, a lei da navegação representa, possivelmente, a mais sábia de todas as leis comerciais da Inglaterra.

O segundo caso, em que geralmente será vantajoso impor alguma restrição à indústria estrangeira para estimular a nacional, ocorre quando dentro do país se impõe alguma taxa aos produtos nacionais. Nesse caso, parece razoável impor uma taxa igual ao produto similar do país estrangeiro. Isso não asseguraria à indústria nacional o monopólio do mercado interno, nem canalizaria para um emprego específico uma parcela de capital e de mão-de-obra do país maior do que a que naturalmente para ele seria canalizada. Somente pelo imposto se impediria de ser desviada para uma direção menos natural alguma parcela daquilo que naturalmente seria canalizado para esse emprego, e se deixaria a concorrência entre a indústria estrangeira e a nacional, depois do imposto, o mais possível no mesmo nível que antes. Na Grã-Bretanha, quando se impõe essa taxa aos produtos da indústria na-

cional, costuma-se, ao mesmo tempo, a fim de atender às queixas clamorosas de nossos comerciantes e manufatores — de que seus produtos terão que ser vendidos a preço mais baixo no país —, impor uma taxa alfandegária muito mais pesada à importação de todos os produtos estrangeiros do mesmo tipo.

De acordo com alguns, essa segunda limitação à liberdade de comércio deveria, em certos casos, ser estendida muito além das mercadorias estrangeiras que poderiam competir com aquelas anteriormente taxadas no país. Alegam que, quando se taxam os artigos de maior necessidade em um país, é conveniente taxar, não somente os artigos de necessidade similares importados de outros países, mas também todos os tipos de mercadorias estrangeiras que possam vir a concorrer com qualquer produto nacional. Salientam que a subsistência se torna inelutavelmente mais cara em conseqüência de tais taxas, e que o preço da mão-de-obra também subirá sempre com o aumento do preço da manutenção dos trabalhadores. Por isso, toda mercadoria produzida dentro do país, ainda que não seja imediatamente taxada, torna-se mais cara em decorrência de tais taxas, já que encarece a mão-de-obra que a produz. Argumentam, pois, que tais taxas são, na realidade, equivalentes a uma taxa imposta a cada mercadoria específica produzida no país. Portanto, acrescentam que, se quisermos colocar a indústria nacional em pé de igualdade com a estrangeira, é necessário impor alguma taxa a todas as mercadorias estrangeiras, taxa essa equivalente a esse aumento do preço das mercadorias nacionais com as quais elas podem vir a concorrer.

Mais adiante, quando tratar dos impostos, direi se as taxas impostas aos artigos de maior necessidade, tais como na Grã-Bretanha, ao sabão, ao sal, ao couro, às velas etc., necessariamente aumentam o preço da mão-de-obra e, conseqüentemente, o de todas as outras mercadorias. Mesmo admitindo, porém, que as taxas tenham esse efeito — como o têm sem dúvida —, esse aumento geral do preço de todas as mercadorias, em decorrência do aumento do preço da mão-de-obra, constitui um caso que difere, sob dois aspectos que passarei a apontar, do aumento de preço de uma mercadoria específica, cujo preço aumentou em virtude de uma taxa específica que lhe foi imediatamente imposta.

Em primeiro lugar, é sempre possível saber com grande exatidão quanto é o aumento de preço provocado pela taxa imposta a tal mercadoria; em contrapartida, nunca será possível verificar com exatidão aceitável até que ponto o aumento geral do preço da mão-de-obra pode afetar o aumento do preço de cada mercadoria específica em que se emprega essa mão-de-obra. Por conseguinte, seria impossível estabelecer uma proporção razoavelmente precisa entre a taxa imposta a cada mercadoria estrangeira e esse aumento do preço de cada mercadoria nacional.

Em segundo lugar, as taxas impostas a artigos de maior necessidade têm mais ou menos o mesmo efeito sobre as condições da população que um solo pobre e um clima desfavorável. Tais taxas encarecem os gêneros da mesma forma como se fossem necessários um

trabalho e uma despesa extraordinária para cultivá-los e colhê-los. Assim como, no caso da escassez natural decorrente da pobreza do solo e das más condições climáticas, seria absurdo orientar as pessoas sobre como devem empregar seus capitais e seu trabalho, o mesmo acontece em se tratando da escassez artificial dos gêneros, decorrente de tais taxas. Nos dois casos, é evidente que o mais vantajoso para as pessoas é deixar que elas se adaptem da melhor forma que puderem ao seu trabalho e sua situação, e que descubram aqueles empregos nos quais, apesar das circunstâncias desfavoráveis, possam auferir alguma vantagem no mercado interno ou no exterior. Impor-lhes uma nova taxa, pelo fato de já estarem sobrecarregados de taxas, e de que já pagam demais pelos gêneros de maior necessidade, fazendo-lhes pagar também demasiado caro parte das outras mercadorias, certamente constitui a maneira mais absurda de remediar o mal.

Tais taxas, quando atingem certo montante, representam uma praga igual à esterilidade da terra e à inclemência do tempo; não obstante isso, tem sido nos países mais ricos e mais operosos que elas têm sido geralmente impostas. Países mais pobres não conseguiriam suportar tal desordem. Assim como somente os organismos mais fortes têm condições de sobreviver e gozar saúde em um regime não sadio, da mesma forma somente conseguirão subsistir e prosperar com tais taxas as nações que em qualquer tipo de trabalho têm as maiores vantagens naturais e adquiridas. A Holanda é o país europeu em que mais abundam essas taxas, e que, em razão de circunstâncias peculiares, continua a prosperar, não por causa dessas taxas — como se tem suposto absurdamente — mas a despeito delas.

Assim como há dois casos em que geralmente será vantajoso impor alguma taxa a produtos estrangeiros para incentivar a produção nacional, da mesma forma existem dois outros em que, às vezes, pode ser matéria de deliberação: no primeiro, até que ponto é indicado continuar a permitir a livre importação de certas mercadorias estrangeiras; no segundo, até que ponto, ou de que maneira, pode ser aconselhável reintroduzir tal liberdade de importação, depois de ela ter sido sustada por algum tempo.

O caso em que às vezes pode ser conveniente refletir até que ponto é aconselhável continuar a importar certas mercadorias estrangeiras ocorre quando alguma nação estrangeira restringe, através de altas taxas alfandegárias, ou através de proibições, a importação de algumas de nossas mercadorias pelo seu país. Nesse caso, a vingança naturalmente dita a retaliação, que nos leva a impor taxas aduaneiras iguais e as mesmas proibições à importação por nosso país de algumas ou de todas as mercadorias da respectiva nação. Eis por que é raro as nações deixarem de retaliar dessa maneira. Os franceses têm favorecido de maneira particular suas manufaturas, restringindo a importação de mercadorias estrangeiras que pudessem concorrer com elas. Nisso consistiu grande parte da política do Sr. Colbert, o qual, a despeito de sua grande habilidade, nesse caso parece ter sido vencido pelos

sofismas de comerciantes e fabricantes, que sempre exigem monopólio face a seus concidadãos. Atualmente, as pessoas mais inteligentes da França estão convencidas de que tais medidas de Colbert não beneficiaram o país. Mediante a tarifa de 1667, aquele ministro impôs taxas aduaneiras extremamente altas a um grande número de manufaturados estrangeiros. Como ele se recusasse a mitigá-las em favor dos holandeses, estes, em 1671, proibiram a importação de vinhos, conhaques e manufaturados da França. A guerra de 1672 parece ter sido, em parte, provocada por essa disputa comercial. A paz de Nimega pôs fim a essa disputa, em 1678, suavizando algumas dessas taxas em favor dos holandeses que, por seu turno, suprimiram sua proibição de importações. Foi mais ou menos na mesma época que os franceses e ingleses começaram a prejudicar a indústria uns dos outros, recorrendo às mesmas taxas aduaneiras e proibições, sendo que coube aos franceses, parece, ter dado o primeiro passo. O espírito de hostilidade que passou a subsistir entre as duas nações desde então tem impedido até agora a mitigação dessas medidas, dos dois lados. Em 1697, os ingleses proibiram a importação de renda de bilros, um manufaturado de Flandres. O governo daquele país, na época sob o domínio da Espanha, proibiu em represália a importação de lãs inglesas. Em 1700 aboliu-se a proibição de importar renda de bilros na Inglaterra, sob a condição de que a importação de lãs inglesas pelo país de Flandres fosse colocada no mesmo nível que anteriormente.

Retaliações desse gênero podem constituir boa política quando há probabilidade de com isso se conseguir a supressão das altas taxas alfandegárias ou das proibições que deram motivo às retaliações. A recuperação de um grande mercado estrangeiro, geralmente, mais do que compensa o inconveniente passageiro de pagar mais caro, durante um breve período, alguns tipos de mercadorias. Avaliar se tais retaliações têm probabilidade de produzir esse efeito talvez não seja tanto da alçada do legislador, cujas decisões devem orientar-se com base em princípios gerais, que são sempre os mesmos, mas antes compete à habilidade desse animal insidioso e astuto, vulgarmente denominado estadista ou político, cujos conselhos se orientam pelas flutuações momentâneas dos negócios. Quando não há nenhuma probabilidade de conseguir a supressão das medidas que oprimem o nosso comércio, parece ser mau método compensar o dano infligido a certas classes da nossa população, retrucando nós mesmos com retaliações prejudiciais que não afetarão somente essas classes, mas praticamente todas as categorias da população. Quando nossos vizinhos proíbem a importação de algum manufaturado nosso, costumamos proibir não somente a importação da mesma mercadoria — já que somente isto dificilmente os afetaria muito — mas também alguma outra mercadoria deles. Sem dúvida, isso pode estimular alguma categoria de trabalhadores do nosso país e, por excluir alguns de seus rivais, pode dar-lhes a possibilidade de aumentar o seu preço no mercado interno. Todavia, os trabalhadores que sofreram com a proibição imposta pelos nossos vizinhos não serão

beneficiados pela nossa proibição. Pelo contrário, eles e quase todas as outras classes da nossa população serão com isso obrigados a pagar certas mercadorias mais caro do que antes. Por isso, toda lei desse gênero impõe uma taxa real ao país inteiro, não em favor daquela categoria específica de trabalhadores que foi lesada pela proibição dos nossos vizinhos, mas em favor de alguma outra categoria.

O caso sobre o qual, às vezes, pode ser conveniente refletir até que ponto e de que maneira é indicado restabelecer a livre importação de mercadorias estrangeiras, depois de ela ter sido sustada por algum tempo, ocorre quando determinados produtos manufaturados, devido às altas taxas ou proibições impostas a todas as mercadorias estrangeiras que podem vir a concorrer com eles, foram ampliados de maneira a exigir o emprego de grande quantidade de mão-de-obra. Nesse caso, o espírito de humanidade pode exigir que a liberdade de comércio seja restaurada apenas lenta e gradativamente, com boa dose de reserva e ponderação. Se essas altas taxas e proibições fossem abolidas de uma só vez, haveria o perigo de mercadorias estrangeiras mais baratas do mesmo tipo invadirem tão rapidamente o mercado interno que imediatamente muitos milhares de nossos cidadãos ficassem privados de seu emprego normal e dos meios de subsistência. Poderia certamente ser de proporções consideráveis o problema criado por tal medida. Entretanto, é sumamente provável que seria uma desordem muito menor do que se costuma imaginar. Isso pelas duas razões que seguem.

Primeira, a liberdade total de importação de mercadorias estrangeiras poderia afetar muito pouco todos aqueles produtos manufaturados dos quais uma parte costuma ser exportada a outros países europeus, sem subsídios. Tais manufaturados devem ser vendidos no exterior tão barato quanto qualquer outra mercadoria da mesma qualidade e espécie e, conseqüentemente, devem ser vendidos mais barato no mercado interno. Portanto, continuariam a manter a posse do mercado interno e, mesmo que uma pessoa de posição, por capricho, viesse eventualmente preferir mercadorias estrangeiras, simplesmente pelo fato de virem de fora, as mercadorias mais baratas e melhores do mesmo tipo fabricadas dentro do país, essa insensatez, pela própria natureza das coisas, seria tão pouco comum, que não poderia ter repercussões sensíveis no emprego geral da população. Mas grande parte dos diversos produtos de nossas manufaturas de lã, do nosso couro curtido e das nossas ferragens é anualmente exportada a outros países europeus, sem nenhum subsídio, e são precisamente essas as manufaturas que empregam o maior contingente de mão-de-obra. Possivelmente, a manufatura da seda seria a que mais sofreria com essa liberdade de comércio e, depois dela, a do linho, embora muito menos que a da seda.

Segunda, mesmo que muitas pessoas perdessem repentinamente seu emprego costumeiro e a subsistência que lhes advém desse emprego específico, em decorrência do restabelecimento da liberdade de comércio, de forma alguma disso decorreria que seriam simplesmente pri-

vadas de todo emprego e dos meios de subsistência. Em virtude da redução do exército e da esquadra, no final da última guerra, perderam repentinamente seu emprego normal mais de 100 mil soldados e marujos — número igual ao empregado pelas maiores manufaturas; ora, ainda que isso tenha representado um certo inconveniente para eles, nem por isso foram privados simplesmente de emprego e dos meios de subsistência. É provável que a maioria dos marinheiros, aos poucos, tenha recorrido ao serviço mercante, conforme fossem surgindo oportunidades e necessidades, sendo que, nesse meio tempo, tanto eles como os soldados foram sendo absorvidos na grande massa da população, empregando-se em uma grande variedade de ocupações. Mudança tão grande na situação de mais de 100 mil homens, todos habituados ao uso das armas, e muitos deles à rapina e ao saque, não somente não gerou nenhuma grande convulsão no país, como nenhuma desordem de monta. Dificilmente se pode dizer que o fato tenha provocado em algum lugar aumento sensível do número de andarilhos; nem mesmo os salários sofreram redução em qualquer ocupação que seja — ao menos quanto saiba — se excetuarmos o caso dos marujos do serviço mercante. Mas, se compararmos os hábitos de um soldado com os de qualquer trabalhador das manufaturas, veremos que os deste último não tendem a desqualificá-lo tanto para empregar-se em nova ocupação, quanto os do soldado o desqualificam para empregar-se em qualquer outro trabalho. O trabalhador manufatureiro sempre esteve habituado a procurar sua subsistência exclusivamente no seu trabalho, ao passo que o soldado a auferir sua subsistência do soldo que recebe. O primeiro caracteriza-se pela aplicação e pela operosidade, o segundo pela ociosidade e a dissipação. Ora, certamente é muito mais fácil para um operário mudar de uma ocupação para outra do que uma pessoa habituada à ociosidade e à dissipação abraçar qualquer ocupação. Além disso, como já se observou, para a maior parte das ocupações manufatureiras existem outras manufaturas afins de natureza tão semelhante que um trabalhador facilmente passa de uma ocupação para outra. Finalmente, a maior parte desses trabalhadores ocasionalmente se empregará também no trabalho do campo. O capital que lhes deu emprego anteriormente em determinada manufatura continuará no país, para dar emprego a um contingente igual de pessoas, de alguma outra forma. Permanecendo inalterado o capital do país, também a demanda de mão-de-obra será a mesma ou mais ou menos a mesma, embora ela possa ser utilizada em lugares diferentes e para ocupações diferentes. Com efeito, os soldados e os marujos, uma vez liberados do serviço ao rei, estão livres para exercer qualquer profissão, em qualquer cidade ou lugar da Grã-Bretanha ou da Irlanda. Restitua-se a todos os súditos de Sua Majestade a mesma liberdade natural de exercerem a ocupação que quiserem, da mesma forma que isso se permite aos soldados e aos marujos após o término de seu serviço ao rei; em outros termos, acabe-se com os privilégios exclusivos das corporações e com o estatuto de aprendizagem — porque ambos constituem interferências

reais na liberdade natural dos cidadãos — e suprima-se também a lei das residências, de sorte que um trabalhador pobre, ao perder o emprego em alguma ocupação ou em algum lugar, possa procurar emprego em outra ocupação ou em outro lugar, sem receio de perseguição ou remoção, e se verá que nem o público nem os indivíduos sofrerão muito mais pela dispensa ocasional de certas categorias específicas de operários de fábrica do que com a de soldados. Os nossos operários, sem dúvida, têm grandes méritos face ao país, mas seus méritos não são superiores aos daqueles que defendem a pátria com o sangue, nem tampouco merecem melhor tratamento que os soldados.

Na verdade, esperar que a liberdade de comércio seja um dia totalmente restabelecida na Grã-Bretanha é tão absurdo quanto esperar que um dia nela se implante uma Oceana ou Utopia. Opõem-se irresistivelmente a isso não somente os preconceitos do público, mas também — o que constitui um obstáculo muito mais intransponível — os interesses particulares de muitos indivíduos, irresistivelmente contrários a tal coisa. Se os oficiais do Exército se opusessem com o mesmo ardor e unanimidade a qualquer redução do contingente de tropas com o qual os donos de manufaturas tomam posição contra qualquer lei suscetível de aumentar o número de seus concorrentes no mercado interno; se os primeiros incitassem seus soldados da mesma forma que os segundos incitam seus operários a atacar com violência e afronta quem ousar propor tais leis — se tal ocorresse, tentar reduzir o Exército seria tão perigoso como se tornou perigoso atualmente tentar reduzir, sob qualquer aspecto, o monopólio que nossos manufatores conseguiram conquistar em oposição a nós. Esse monopólio fez aumentar tanto o número de alguns grupos específicos desses manufatores que, à maneira de um grande exército permanente, tornaram-se temíveis ao governo e, em muitas ocasiões, intimidam os legisladores. Todo membro do Parlamento que apoiar qualquer proposta no sentido de reforçar esse monopólio seguramente adquirirá não somente a reputação de entender do assunto, mas também grande popularidade e influência junto a uma categoria de homens que, devido ao seu número e à sua riqueza, adquirem grande importância. Ao contrário, se esse parlamentar se lhes opuser e, mais ainda, se tiver autoridade suficiente para contrariá-los, nem a probidade mais reconhecida, nem a graduação hierárquica mais elevada, nem os maiores serviços públicos prestados são capazes de defendê-lo do vitupério e da detração mais infames, dos insultos pessoais e, às vezes, nem mesmo do perigo real derivante do ultraje insolente de monopolistas enfurecidos e decepcionados.

Sem dúvida, muito sofreria o empresário de uma grande manufatura, o qual, no caso de ser o mercado interno subitamente aberto à concorrência estrangeira, fosse obrigado a abandonar seu negócio. Talvez pudesse, sem grandes dificuldades, encontrar outra aplicação àquela parte de seu capital que ele costumava empregar para comprar materiais e pagar seus trabalhadores. Contudo, a parte do capital destinada às oficinas de trabalho e aos instrumentos de comércio dificil-

mente poderia ser vendida sem grande prejuízo. Exige assim a justiça que, em atenção a tal interesse, mudanças desse gênero nunca sejam introduzidas súbita, mas lenta e gradualmente, e após demorada advertência. Precisamente por isso, os legisladores, se fosse possível que suas deliberações sempre se orientassem, não pela clamorosa importunidade de interesses facciosos mas por uma consideração global do bem geral, deveriam manter-se particularmente atentos para não criar novos monopólios deste gênero nem ampliar os já existentes. Toda medida desse tipo cria, até certo ponto, uma desordem real na estrutura do país, desordem que será depois difícil remediar, sem gerar outra desordem.

Até que ponto pode ser aconselhável impor taxas à importação de mercadorias estrangeiras, não para evitar a importação delas, mas para elevar a receita do Governo? Considerarei isso ao tratar das taxas. As taxas impostas com o intuito de impedir ou mesmo de diminuir a importação constituem obviamente medidas que destroem tanto a renda proveniente da alfândega quanto a liberdade de comércio.

CAPÍTULO III

As Restrições Extraordinárias à Importação de Mercadorias de Quase Todos os Tipos, dos Países com os Quais a Balança Comercial É Supostamente Desfavorável

PARTE PRIMEIRA

A irracionalidade dessas restrições, mesmo com base nos princípios do sistema comercial

Impor restrições extraordinárias à importação de mercadorias de quase todos os tipos daqueles países com os quais a balança comercial é supostamente desfavorável constitui o segundo meio através do qual o sistema comercial propõe aumentar a quantidade de ouro e prata. Assim, na Grã-Bretanha, é permitido importar tecidos finos da Silésia para consumo interno, pagando-se certos direitos. Entretanto, proíbe-se importar cambraias e tecidos finos franceses, a não ser no porto de Londres, sendo ali estocados para exportação. Impõem-se direitos mais elevados aos vinhos franceses do que aos portugueses ou, na realidade, aos provenientes de qualquer outro país. Em virtude do assim chamado *imposto 1692,* um direito de 25% de tarifa ou valor foi imposto a todas as mercadorias francesas, ao passo que as de todas as outras nações — a maioria delas — estavam sujeitas a direitos muito mais baixos, que raramente ultrapassam 5%. Excetuavam-se o vinho, o conhaque, o sal e o vinagre da França, sujeitos a outros direitos elevados, seja por força de outras leis, seja por determinadas cláusulas da mesma lei. Em 1696, impôs-se um segundo direito de 25% — por se considerar que o primeiro não era suficiente para desestimular a importação — a todas as mercadorias francesas, excetuando o conhaque, juntamente com um novo direito de 25 libras por tonelada de vinho francês, e um outro de 15 libras esterlinas por tonelada de vinagre francês. As mer-

cadorias francesas nunca foram omitidas em qualquer desses subsídios gerais, ou direitos de 5%, que foram impostos a todos, ou à maior parte das mercadorias enumeradas no livro de tarifas. Se considerarmos os subsídios de 1/3 e de 2/3 como perfazendo um subsídio completo, houve cinco desses subsídios gerais, de maneira que, antes do início da guerra atual pode-se estimar como sendo de 75% o direito mais reduzido ao qual estava sujeita a maior parte dos bens cultivados, produzidos ou manufaturados na França. Para a maioria desses bens, no entanto, esses direitos equivalem a uma proibição de importação. De sua parte, os franceses, como acredito, trataram nossas mercadorias e nossos manufaturados exatamente com a mesma dureza, embora eu não esteja bem familiarizado com o rigor específico das taxas por eles impostas a tais produtos. Essas restrições mútuas puseram fim a quase todo o comércio eqüitativo entre as duas nações, sendo atualmente contrabandistas os principais importadores de mercadorias britânicas na França ou de mercadorias francesas na Grã-Bretanha. Os princípios que examinei no capítulo anterior originaram-se do interesse privado e do espírito de monopólio; os que passarei a examinar no presente capítulo originaram-se do preconceito e da animosidade entre as nações. Por isso, como se poderia esperar, são ainda mais irracionais. E assim o são mesmo com base nos princípios do sistema comercial.

Em primeiro lugar, ainda que fosse certo que no caso de um comércio livre entre a França e a Inglaterra, por exemplo, a balança comercial fosse favorável à França, de forma alguma se poderia concluir que tal comércio seria desvantajoso para a Inglaterra, ou que, com isso, a sua balança comercial, no conjunto seria mais desfavorável. Se os vinhos da França forem melhores e mais baratos que os de Portugal, ou os linhos franceses melhores e mais baratos que os da Alemanha, seria mais vantajoso para a Grã-Bretanha comprar da França o vinho e o linho estrangeiros de que necessitasse, do que comprar de Portugal e da Alemanha. Embora com isso se aumentasse muito o valor das importações anuais da França, diminuiria o valor total das importações anuais, na proporção em que as mercadorias francesas da mesma qualidade fossem mais baratas do que as dos dois outros países. Isso ocorreria mesmo na suposição de se consumir na Grã-Bretanha todas as mercadorias francesas importadas.

Em segundo lugar, grande parte dessas mercadorias poderiam ser reexportadas a outros países, onde, sendo vendidas com lucro, poderiam trazer à Grã-Bretanha um retorno talvez igual ao valor do custo primário de todas as mercadorias francesas importadas. O que muitas vezes se tem dito do comércio com a Índia Oriental talvez pudesse ocorrer também em relação ao comércio com a França, isto é: embora a maior parte das mercadorias da Índia Oriental fosse comprada com ouro e prata, a reexportação de uma parte delas a outros países trouxe de volta mais ouro e prata ao país importador do que o custo primário do montante total. No momento atual, um dos setores mais importantes do comércio holandês consiste no transporte de mer-

cadorias francesas a outros países europeus. Até uma parte do vinho francês consumido na Grã-Bretanha é clandestinamente importada da Holanda e da Zelândia. Se houvesse liberdade de comércio entre a França e a Inglaterra, ou se as mercadorias francesas pudessem ser importadas pagando-se somente os mesmos direitos exigidos das mercadorias procedentes de outras nações européias, e se fosse permitido aos exportadores recuperar essas taxas no ato da exportação, a Inglaterra poderia ter alguma participação nesse comércio, que se considera tão vantajoso para a Holanda.

Em terceiro e último lugar, não existe nenhum critério seguro pelo qual possamos determinar para que lado pende o que se denomina balança comercial entre dois países, ou qual dos dois exporta o valor maior. Os princípios que geralmente ditam nosso julgamento em todas as questões referentes a isso são o preconceito e a animosidade nacionais, sempre movidos pelo interesse privado de determinados comerciantes. Existem, porém, dois critérios aos quais se tem recorrido com freqüência em tais ocasiões: os livros de registro da alfândega e o curso do câmbio. Quanto aos registros da alfândega, admite-se comumente hoje — assim acredito — que constituem um critério muito pouco seguro, devido à inexatidão com que a maior parte das mercadorias são neles avaliadas. Talvez se possa dizer mais ou menos o mesmo quanto ao critério do curso cambial.

Quando o câmbio entre dois lugares, por exemplo, Londres e Paris, está ao par, afirma-se constituir isso um sinal de que os débitos de Londres em relação a Paris são compensados pelos débitos de Paris em relação a Londres. Ao contrário, quando em Londres se paga um prêmio por um título de Paris, afirma-se que isso é um sinal de que os débitos de Londres em relação a Paris não são compensados pelos débitos de Paris em relação a Londres, devendo-se então enviar de Londres uma compensação em dinheiro, sendo que o prêmio é exigido e pago pelo risco, pelo trabalho e pela despesa de exportar essa compensação em dinheiro. Afirma-se que o estado normal de débito e crédito entre essas duas cidades deve necessariamente ser regulado pelo curso normal das transações comerciais efetuadas entre elas. Quando nenhuma das duas importa da outra um montante superior ao que para ela exporta, os débitos e créditos de cada uma das duas podem compensar-se mutuamente. Todavia, quando uma delas importa da outra um valor superior ao que para ela exporta, necessariamente a primeira fica devendo à segunda um montante maior do que o devido pela segunda à primeira: nesse caso, os débitos e créditos de cada uma delas não se compensam mutuamente, devendo então a cidade, cujo débito supera o crédito, exportar dinheiro. Conseqüentemente se o curso normal do câmbio constituiu uma indicação do estado normal do débito e do crédito entre dois lugares, ele deve também ser indicativo do curso normal de suas exportações e importações, já que estas obrigatoriamente determinam esse estado.

Contudo, mesmo admitindo-se que o curso normal do câmbio cons-

titua uma indicação suficiente do estado normal de débito e crédito entre dois lugares, disso não decorreria que a balança comercial fosse favorável àquele lugar que tivesse a seu favor o estado normal do débito e do crédito. Nem sempre o estado normal de débito e crédito entre dois lugares é inteiramente determinado pelo curso normal de suas transações comerciais mútuas, senão que, muitas vezes, é influenciado pelo curso normal das transações comerciais de cada um dos dois lugares com muitos outros. Se, por exemplo, os comerciantes da Inglaterra costumassem pagar as mercadorias que compram de Hamburgo, Danzig, Riga etc. com títulos da Holanda, o estado normal de débito e crédito entre a Inglaterra e a Holanda não seria determinado inteiramente pelo curso normal das transações comerciais vigentes entre esses dois países, mas seria influenciado pelo curso normal das transações comerciais da Inglaterra com esses outros locais. A Inglaterra pode ser obrigada a enviar anualmente dinheiro à Holanda, embora suas exportações anuais para esse país possam ultrapassar de muito o valor anual de suas importações da Holanda, embora o que se denomina balança comercial seja altamente favorável à Inglaterra.

Além disso, da maneira como se tem até agora computado a paridade de câmbio, o curso normal do câmbio não tem condições para servir como indicativo suficiente de que o estado normal de débito e crédito é favorável ao país que parece ter a seu favor — ou que se supõe ter a seu favor — o curso normal do câmbio; em outras palavras, o câmbio real pode ser — e na realidade é, muitas vezes — tão diferente do câmbio computado, que em muitos casos não se pode tirar nenhuma conclusão segura do curso deste último em relação ao curso do primeiro.

Quando, por uma soma de dinheiro paga na Inglaterra — contendo, de acordo com o padrão da Casa da Moeda inglesa, um certo número de onças de prata pura — se recebe um título correspondente a uma soma em dinheiro a ser paga na França, contendo, segundo o padrão da Casa da Moeda francesa, um número igual de onças de prata pura, afirma-se que está ao par o câmbio entre a Inglaterra e a França.

Quando se paga mais, supõe-se que se paga um prêmio, dizendo-se então que o câmbio é desfavorável à França. Quando se paga menos, supõe-se que se recebe um prêmio, dizendo-se então que o câmbio é desfavorável à França e favorável à Inglaterra.

Todavia, primeiro cumpre observar o seguinte: nem sempre podemos determinar o valor da moeda corrente de países diferentes com base no padrão de suas respectivas moedas. Com efeito, em alguns países a moeda está mais usada e desgastada ou de qualquer forma mais desvalorizada, em relação ao seu padrão original, e em outros está menos. Ora, o valor da moeda corrente de cada país comparado ao da moeda de qualquer outro é proporcional não à quantidade de prata pura que deveria conter, mas à quantidade que efetivamente contém. Antes da reforma da moeda de prata na época do rei Guilherme, o câmbio entre a Inglaterra e a Holanda, computado da maneira usual

de acordo com o padrão das duas respectivas Casas da Moeda, era 25% desfavorável à Inglaterra. Entretanto, como disse o Sr. Lowndes, o valor da moeda corrente inglesa, na época, estava na realidade mais do que 25% abaixo de seu valor padrão. Por conseguinte, o câmbio real, mesmo naquela época, pode ter sido favorável à Inglaterra, não obstante o câmbio computado ser-lhe tão desfavorável; um número menor de onças de prata pura, efetivamente pagas na Inglaterra, pode ter comprado um título por um número maior de onças de prata pura a ser pago na Holanda, sendo que uma pessoa que supostamente estava pagando o prêmio, na realidade poderia estar recebendo o prêmio. Antes da recente reforma da moeda-ouro inglesa, a moeda francesa estava muito menos desgastada do que a inglesa, estando talvez dois ou três por cento mais próxima de seu padrão. Se o câmbio computado com a França não fosse mais do que dois ou três por cento desfavorável à Inglaterra, o câmbio real poderia ter sido favorável à Inglaterra. Desde a reforma da moeda-ouro, o câmbio tem sido constantemente favorável à Inglaterra e desfavorável à França.

Em segundo lugar, em alguns países, a despesa da cunhagem é paga pelo Governo, ao passo que em outros ela é paga pelas pessoas privadas que levam seu metal em lingotes à Casa da Moeda, e o Governo chega até a auferir alguma renda da cunhagem. Na Inglaterra, a cunhagem é paga pelo Governo e se alguém levar uma libra-peso de prata-padrão à Casa da Moeda recebe de volta 62 xelins, contendo uma libra-peso da mesma prata padrão. Na França, deduz-se uma taxa de 8% para a cunhagem, o que não somente cobre a despesa da mesma como ainda proporciona pequena renda ao Governo. Na Inglaterra, pelo fato de a cunhagem não custar nada, a moeda corrente nunca pode valer muito mais do que a quantidade de metal que ela contém efetivamente. Na França, onde se paga o trabalho da cunhagem, esse trabalho se acrescenta ao valor da moeda, da mesma forma como o trabalho executado para se obter a prataria aumenta o valor da prataria trabalhada. Por isso, uma soma em dinheiro francês, contendo certo peso de prata pura, vale mais do que uma quantia de moeda inglesa contendo peso igual de prata pura, exigindo-se mais prata em lingotes ou quantidade maior de outras mercadorias para comprá-la. Por conseguinte, ainda que a moeda corrente dos dois países estivesse igualmente próxima dos padrões das respectivas Casas da Moeda, determinada quantia de dinheiro inglês dificilmente poderia comprar uma quantidade de dinheiro francês contendo um número igual de onças de prata pura, e, conseqüentemente, um título francês no valor correspondente à mencionada quantia. Se, por tal título, não se pagasse nenhuma soma adicional, além do suficiente para compensar a despesa da cunhagem francesa, o câmbio real poderia estar ao par entre os dois países, seus débitos e créditos poderiam compensar-se mutuamente, enquanto o câmbio computado seria muito favorável à França. Se pelo citado título se pagasse menos, o câmbio real poderia ser favorável à Inglaterra, e o câmbio computado favorável à França.

Em terceiro e último lugar, em algumas cidades, como Amsterdam, Hamburgo, Veneza etc., pagam-se letras de câmbio estrangeiras com o que se chama bilhete de banco, ao passo que em outras, como em Londres, Lisboa, Antuérpia; Livorno etc., elas são pagas em moeda corrente normal do país. O assim chamado bilhete de banco sempre vale mais do que a mesma quantia nominal de moeda comum. Por exemplo, 1 000 florins no Banco de Amsterdam valem mais do que 1 000 florins em moeda corrente de Amsterdam. A diferença entre os dois valores é denominada ágio bancário, o qual, em Amsterdam, geralmente é de cerca de 5%. Na suposição de a moeda corrente de dois países estar igualmente próxima ao padrão das respectivas Casas da Moeda, e de que uma pessoa pague títulos estrangeiros nessa moeda corrente, ao passo que outra os paga em bilhete de banco, é evidente que o câmbio computado pode ser favorável àquela que paga em bilhete de banco, embora o câmbio real seja favorável àquela que paga em moeda corrente, pela mesma razão que o câmbio computado pode ser favorável àquela que paga em dinheiro melhor, ou seja, em dinheiro que está mais próximo ao seu próprio padrão, embora o câmbio real seja favorável àquela que paga em dinheiro pior. Antes da recente reforma da moeda-ouro, o câmbio computado costumava ser desfavorável a Londres, em relação a Amsterdam, Hamburgo, Veneza e, segundo acredito, em relação a todos os outros lugares que pagam com o assim chamado bilhete de banco. Todavia, de forma alguma isso significa que o câmbio real seja desfavorável a Londres. Desde a reforma da moeda-ouro, tal câmbio tem sido favorável a Londres, mesmo em relação a essas cidades. O câmbio computado tem sido geralmente favorável a Londres, em relação a Lisboa, Antuérpia, Livorno e, se excetuarmos a França, acredito que também em relação à maior parte das cidades da Europa que pagam em moeda corrente; e não é improvável que também o câmbio real fosse favorável a Londres.

DIGRESSÃO SOBRE OS BANCOS DE DEPÓSITO, ESPECIALMENTE SOBRE O DE AMSTERDAM

A moeda corrente de um grande país, como a França ou a Inglaterra, geralmente consiste quase inteiramente em sua própria moeda. Por isso, se esta moeda em algum momento desgastar-se ou de qualquer forma desvalorizar-se abaixo de seu valor-padrão, mediante uma reforma de sua moeda, o país poderia eficazmente restabelecer o valor de sua moeda. Entretanto, moeda corrente de um país pequeno, tais como Gênova ou Hamburgo, raramente consiste exclusivamente em sua própria moeda, devendo compor-se, em grande parte, de moedas de todos os países vizinhos com os quais seus habitantes mantêm intercâmbio comercial contínuo. Por isso, tal país nem sempre tem condições de estabelecer o valor de sua moeda, reformando seu dinheiro. No caso de se pagarem letras de câmbio estrangeiras com essa moeda, o valor incerto de qualquer quantia, de algo que por sua própria na-

tureza é tão incerto, fará com que o câmbio seja sempre muito desfavorável a esse país, já que sua moeda, em todos os países estrangeiros, é necessariamente avaliada até abaixo do que vale.

A fim de remediar tal inconveniente, ao qual esse câmbio desfavorável deve ter sujeitado seus comerciantes, esses países pequenos, quando começaram a cuidar dos interesses comerciais, muitas vezes decretaram que as letras de câmbio estrangeiras de um certo valor fossem pagas, não em moeda corrente comum, mas por uma ordem contra determinado banco ou por uma transferência às contas de um determinado estabelecimento bancário, criado com o crédito e sob a proteção do Estado, sendo esse banco sempre obrigado a pagar, em dinheiro bom e verdadeiro, exatamente de acordo com o padrão do país. Ao que parece, os bancos de Veneza, Gênova, Amsterdam, Hamburgo e Nuremberg foram todos, originalmente, fundados com essa finalidade, embora alguns deles possam posteriormente ter sido utilizados para outros objetivos. Pelo fato de o dinheiro desses bancos ser melhor que a moeda corrente do país, necessariamente comportava um ágio, maior ou menor, conforme se supunha estar a moeda corrente mais ou menos abaixo do padrão do país. O ágio do banco de Hamburgo, por exemplo, que, segundo se afirma, costuma ser aproximadamente de 14%, constitui a suposta diferença entre o bom dinheiro padrão do país e a moeda usada, desgastada e desvalorizada de todos os Estados vizinhos, que flui no país.

Antes de 1609, a grande quantidade de moeda estrangeira usada e desgastada, trazida a Amsterdam pelo amplo comércio do país com todas as regiões da Europa, reduziu o valor da moeda de Amsterdam aproximadamente 9% abaixo do valor da boa moeda recém-saída da Casa da Moeda. Tal dinheiro, logo que aparecia, era imediatamente fundido ou levado embora, como sempre acontece em tais circunstâncias. Os comerciantes com muito dinheiro nem sempre conseguiam encontrar uma quantidade suficiente de dinheiro bom para suas letras de câmbio; e o valor dessas letras tornou-se em grande parte incerto, a despeito de várias medidas adotadas para evitá-lo.

A fim de remediar tais inconvenientes, fundou-se em 1609 um banco sob garantia da cidade de Amsterdam. Esse banco recebia tanto moeda estrangeira como moeda desgastada, com peso abaixo de seu padrão e em seu valor real intrínseco, no bom dinheiro-padrão do país, deduzindo apenas o necessário para cobrir a despesa da cunhagem e as demais despesas de administração. Após efetuar essa pequena dedução, o banco concedia um crédito em suas contas pelo valor remanescente. Esse crédito era denominado bilhete de banco, o qual, por representar dinheiro exatamente segundo o padrão da Casa da Moeda, sempre tinha o mesmo valor real, e intrinsecamente valia mais do que a moeda corrente. Ao mesmo tempo, determinou-se que todas as letras emitidas ou negociadas em Amsterdam, em valor igual ou superior a 600 florins, fossem pagas com bilhete de banco, o que imediatamente eliminou toda e qualquer insegurança quanto ao valor desses títulos. Em conseqüência dessa medida

legal, todo comerciante era obrigado a manter uma conta com o banco, a fim de pagar suas letras de câmbio estrangeiras, o que forçosamente gerou uma certa procura de bilhete de banco.

O bilhete de banco, além de sua superioridade em relação à moeda corrente e do valor adicional que por força lhe advém da citada demanda, apresenta algumas outras vantagens. Ele é assegurado contra fogo, roubo e outros acidentes; a cidade de Amsterdam garante esse bilhete; com ele podem-se efetuar pagamentos através de uma simples transferência, sem o incômodo de contá-lo, e sem o risco de transportá-lo de um lugar a outro. Em conseqüência dessas diversas vantagens, parece que desde o início ela comportou um ágio e geralmente acredita-se que todo o dinheiro originalmente depositado no banco podia nele permanecer, sem que ninguém se preocupasse em requerer pagamento de um débito que tinha condições de vender no mercado por um prêmio. Ao requerer pagamento do banco, o possuidor de um crédito bancário perdia esse prêmio. Assim como um xelim recém-saído da Casa da Moeda não comprará no mercado mais mercadorias do que um dos nossos xelins comuns desgastados, da mesma forma o dinheiro bom e autêntico que poderia passar dos cofres do banco aos de uma pessoa privada, por mesclar-se e confundir-se com a moeda corrente do país, não teria mais valor do que essa moeda corrente, da qual não poderia mais ser prontamente distinguido. Enquanto esse dinheiro permanecia nos cofres do banco, sua superioridade era conhecida e garantida. Ao passar para os cofres de uma pessoa privada, sua superioridade não poderia ser bem certificada, senão com um maior esforço que talvez não valesse a diferença. Além disso, ao ser retirado dos cofres do banco, esse dinheiro perdia todas as outras vantagens características do bilhete de banco: sua segurança, sua transferibilidade fácil e segura, sua utilidade ao pagamento de letras de câmbio estrangeiras. Além de tudo, esse bilhete não podia ser retirado dos cofres do banco, como se verá mais adiante, sem antes ser efetuado o pagamento por tê-lo guardado.

Esses depósitos em moeda, ou esses depósitos que o banco era obrigado a restituir em moeda, constituíam o capital original do banco ou o valor total do que era representado pelo que se denomina bilhete de banco. Atualmente, supõe-se que esse bilhete constitui apenas uma parte muito reduzida do capital. A fim de facilitar o comércio de metal em lingotes, o banco, durante esses vários anos, tem adotado a prática de conceber crédito, em sua escrituração, sobre depósitos de ouro e prata em lingotes. Esse crédito costuma ser em torno de 5% abaixo do preço do metal em lingotes na Casa da Moeda. Ao mesmo tempo o banco dá o que se chama um certificado, habilitando a pessoa que faz o depósito ou o portador a retirar novamente o metal em lingotes, a qualquer momento dentro de seis meses, mediante retransferência ao banco de uma quantidade de bilhete de banco igual àquela pela qual foi concedido o crédito em sua escrituração, ao ser feito o depósito, e mediante pagamento de 0,25% por tê-lo guardado, se o depósito foi em prata e de 0,5%, se foi em ouro; ao mesmo tempo o banco declara

que, não ocorrendo tal pagamento e ao expirar esse prazo, o depósito pertencerá ao banco ao preço ao qual foi recebido ou pelo qual se deu o crédito nas contas de transferência. O que é assim pago pela guarda do depósito pode ser considerado como uma espécie de aluguel de armazenamento. Têm-se ventilado várias razões para justificar por que motivo esse aluguel de armazenagem deve ser tanto mais caro para o ouro do que para a prata. Assinalou-se que a pureza do ouro é mais difícil de ser certificada do que a da prata. As fraudes são praticadas com mais facilidade e ocasionam perda maior no metal mais precioso. Além disso, sendo a prata o metal-padrão, salientou-se que o Estado deseja estimular mais os depósitos de prata do que os de ouro.

Os depósitos de ouro e prata em lingotes são feitos na maioria dos casos quando o preço é algo mais baixo do que de ordinário, e novamente retirados quando o preço sobe. Na Holanda, o preço de mercado da barra está geralmente acima do preço da Casa da Moeda, pela mesma razão que assim aconteceu na Inglaterra antes da última reforma da moeda-ouro. Afirma-se que a diferença costuma oscilar entre aproximadamente seis e dezesseis *stivers*[163] por marco, ou oito onças de prata de onze partes de prata pura e uma de liga metálica. O preço do banco ou o crédito que ele dá por depósitos de tal prata (quando feitos em moeda estrangeira, cuja pureza é bem conhecida e certificada, como dólares mexicanos) é de 22 florins por marco; o preço da Casa da Moeda é aproximadamente de 23 florins, e o preço de mercado é de 23 florins e 6 *stivers* até 23 florins e 16 *stivers*, ou de 2% a 3% acima do preço da Casa da Moeda.[164] As proporções entre o preço do

163 Antiga moeda holandesa de pequeno valor. (N. do E.

164 São os seguintes os preços pelos quais o Banco de Amsterdam recebe, atualmente (setembro de 1775), ouro e prata em barras, e moeda de diversos tipos:

PRATA

dólares mexicanos coroas francesas moeda inglesa em prata	B – 22 por marco
dólares mexicanos em nova cunhagem	21 10
ducatões	3
dólares *rix**	2 8

A barra de prata contendo 11/12 de prata pura, 21 por marco e, nesta proporção, até 1/4, pela qual são dados 5 florins.
Barras puras, 23 por marco.

OURO

moeda portuguesa guinéus luíses de ouro novos	B – 310 por marco
Idem, velhos	300
ducados novos	4 19 8 por ducado.

Recebe-se ouro em barra ou lingote em proporção à sua pureza, comparada com a moeda de ouro estrangeira acima mencionada. Para barras finas o banco paga 340 marcos. Em geral, porém, paga-se por moeda de pureza conhecida um pouco mais do que por ouro e prata em barras, cuja pureza só pode ser certificada mediante um processo de fusão e análise.

* Denominaç˚o de algumas moedas de prata valendo cerca de 1 dólar, que circulavam na Europa entre os séculos XVI e XIX.

banco, o preço da Casa da Moeda e o preço de mercado do ouro em barras são mais ou menos as mesmas. Uma pessoa geralmente pode vender seu certificado pela diferença entre o preço do lingote na Casa da Moeda e o preço de mercado. Um certificado para lingotes quase sempre vale alguma coisa, e por isso é muito raro acontecer que alguém deixe expirar seu certificado, isto é, deixe seus lingotes passarem a propriedade do banco ao preço pelo qual foram recebidos ou não os retirando antes do término dos seis meses, ou deixando de pagar o 0,25 ou 0,5% a fim de obter um novo certificado para outros seis meses. Entretanto, embora isso aconteça raramente, afirma-se que por vezes acontece, e com maior freqüência em relação ao ouro do que à prata, devido ao aluguel de armazenamento mais alto que se paga pela guarda do metal mais precioso.

A pessoa que, efetuando um depósito em lingotes de ouro ou prata, obtém tanto um crédito bancário quanto um certificado, paga suas letras de câmbio com seu crédito bancário, à medida em que elas vão vencendo; quanto ao certificado, vende-o ou conserva-o, conforme julgar que o preço do lingote tem probabilidade de subir ou baixar. O certificado e o crédito bancários raramente permanecem juntos por muito tempo, não havendo necessidade de que isso ocorra. A pessoa que tem um certificado e que deseja retirar ouro ou prata em barras sempre encontra bastante crédito bancário ou moeda bancária à venda, ao preço normal; e a pessoa que possui moeda bancária e deseja retirar as barras também encontra sempre certificados em igual abundância.

Aqueles que têm créditos bancários e os portadores de certificados constituem dois tipos diferentes de credor em relação ao banco. O portador de um certificado não pode retirar as barras em troca das quais o recibo é dado, sem pagar novamente ao banco uma soma de moeda bancária igual ao preço pelo qual recebeu em barras. Se ele não tiver moeda de banco próprio, tem que comprá-la de quem a tem. O possuidor de moeda bancária não pode retirar as barras sem apresentar ao banco certificados pela quantidade que deseja. Se ele não os possuir dele mesmo, deve comprá-los de quem o tiver. O portador de um certificado, quando compra moeda bancária, compra o poder de retirar uma quantidade de barras, cujo preço na Casa da Moeda está 5% acima do preço do banco. Por isso, o ágio de 5% que ele costuma pagar é pago não por um valor imaginário mas por um valor real. O possuidor de moeda bancária, ao comprar um certificado, compra o poder de retirar uma quantidade de ouro ou prata em barras, cujo preço de mercado geralmente está entre 2 e 3% acima do preço da Casa da Moeda. O preço que ele paga pelo certificado, portanto, também é pago por um valor real. O preço de um certificado e o preço da moeda bancária perfazem, conjuntamente, o valor total ou o preço total das barras.

Por depósito em moeda corrente ao país, o banco dá certificado bem como créditos bancários; entretanto, esses certificados muitas vezes não têm nenhum valor, não encontrando preço no mercado. Por ducatões, por exemplo, que na moeda corrente circulam por três florins e

três *stivers* cada, o banco dá um crédito de apenas três florins, ou 5% abaixo do valor corrente. O banco dá também um certificado que habilita o portador a retirar o número de ducatões depositados a qualquer momento, dentro de seis meses, pagando 0,25% por tê-lo guardado. Esse recibo muitas vezes não encontrará preço no mercado. Três florins de moeda bancária geralmente se vendem no mercado por três florins e três *stivers*, valor pleno dos ducatões, se fossem retirados do banco; e, antes de se poder retirá-los, deve-se pagar 0,25% pela guarda, que representaria pura perda para no portador do certificado. Todavia, se o ágio do banco cair em algum momento a 3%, tais certificados conseguiriam obter algum preço o mercado, podendo ser vendidos por 1,75%. Entretanto, sendo o ágio do banco atualmente de aproximadamente 5%, com freqüência se deixa que esses certificados expirem, ou seja, como se diz, caiam nos cofres do banco. Com freqüência ainda maior, isso acontece com os certificados dados por depósitos de ducados de ouro, já que, antes de poder retirá-los novamente, é preciso pagar um aluguel mais elevado de armazenamento, isto é, 0,5%, pela guarda respectiva. Os 5% que o banco obtém quando se deixam depósitos de moeda ou de barras passarem para a propriedade do banco podem ser considerados como o aluguel que se paga pelo armazenamento perpétuo de tais depósitos.

Deve ser bem considerável a quantia de bilhete de banco correspondente a certificados que expiraram. Abrange todo o capital original do banco, o qual, como geralmente se supõe, permitiu-se permanecer no banco desde o momento de seu primeiro depósito, sem que ninguém se preocupasse em renovar seu certificado ou retirar seu depósito, uma vez que, pelas razões já indicadas, qualquer uma dessas duas operações representaria uma perda. Entretanto, qualquer que seja o montante dessa soma, acredita-se ser muito pequena a porcentagem representada por essa quantia em relação ao total dos bilhetes de banco. O banco de Amsterdam tem sido, durante esses vários últimos anos, o grande depósito da Europa para ouro e prata em barras, cujos certificados muito raramente se deixa expirarem, ou, como se costuma dizer, caem na posse do banco. Supõe-se que a maior parte dos bilhetes de banco ou dos créditos nas contas do banco originou-se durante esses muitos anos decorridos desses depósitos que os comerciantes de ouro e prata em barra estão continuamente efetuando e retirando.

Só se pode requisitar pagamento ao banco contra apresentação de um certificado. O volume menor de bilhete de banco correspondente a certificados expirados mescla-se e confunde-se com o volume muito maior correspondente aos certificados ainda em vigor; isso de tal forma que, embora possa ser considerável a quantia de bilhetes de banco para a qual não há certificados, não existe nenhuma quantia ou porção específica de bilhete de banco cujo pagamento não possa ser exigido a qualquer momento por um certificado. O banco não pode dever a mesma coisa a duas pessoas e aquela que possui bilhete de banco e que não tem certificado não está em condições de exigir pagamento

do banco antes de comprar algum. Em épocas normais e tranqüilas, a pessoa não encontra nenhuma dificuldade em comprar certificado a preço de mercado, o qual, geralmente, coincide com o preço pelo qual pode vender a moeda ou o metal em barras que o certificado lhe possibilita retirar do banco.

A situação poderia ser diferente em tempos de calamidade pública, por exemplo, no caso de uma invasão; tal como a dos franceses, em 1672. Pelo fato de todos os proprietários de bilhetes bancários quererem ansiosamente retirá-lo do banco para tê-lo em suas próprias mãos, a procura de certificados poderia ter feito aumentar seu preço a um nível exorbitante. Nessas condições, os portadores de certificado podem ter alimentado expectativas fora do comum e, ao invés de exigir 2 ou 3%, ter exigido a metade dos bilhetes de banco para o qual se havia dado crédito com base nos depósitos pelos quais o banco havia dado os respectivos certificados. O inimigo, sabedor da constituição do banco, poderia até comprar todos esses certificados, a fim de evitar a drenagem do tesouro. Supõe-se que, em tais emergências, o banco passaria por cima da norma comum de só efetuar pagamento aos portadores que apresentassem certificado. Nesse caso, os portadores de certificados, que não possuíam bilhete de banco, devem ter recebido entre 2 ou 3% do valor do depósito pelo qual o banco havia emitido os respectivos certificados. Nesse caso, afirma-se que o banco não teria nenhum escrúpulo em pagar com dinheiro ou com metal em barras o valor pleno da soma creditada em seus livros contábeis aos possuidores de bilhete de banco que não conseguiam certificados; e pagaria, ao mesmo tempo, 2 ou 3% aos portadores de certificado que não possuíssem aquele bilhete, já que este seria o valor total que, justificadamente, lhes seria devido em tal situação.

Mesmo em tempos normais e tranqüilos, os portadores de certificados têm interesse em fazer baixar o ágio, seja para comprar muito mais barato bilhete de banco (conseqüentemente, o metal em barras, que seus certificados os habilitariam então a retirar do banco), seja para vendê-lo mais caro àqueles que possuem bilhete de banco e que desejam retirar metal em barras tão mais caro; isto porque o preço de um certificado costuma ser igual à diferença entre o preço de mercado do bilhete de banco e o do da moeda ou das barras pelo qual se concedeu certificado. Ao contrário, os proprietários de bilhete de banco têm interesse em fazer subir o ágio, seja para vender seu bilhete tanto mais caro, seja para comprar um certificado tanto mais barato. Para evitar os truques de especulação na bolsa que esses interesses opostos poderiam às vezes gerar, o banco adotou, nos últimos anos, a decisão de vender sempre bilhete de banco por moeda corrente, a 5% de ágio, e recomprá-lo novamente a 4% de ágio. Em decorrência dessa resolução, o ágio nunca pode subir além de 5% nem descer abaixo de 4% e que a proporção entre o preço de mercado do bilhete de banco e da moeda corrente sempre é mantida muito próxima da proporção entre seus valores intrínsecos. Antes que se tomasse esta resolução, o preço de

mercado do bilhete de banco às vezes chegava a subir até 9% de ágio, e às vezes a descer tão baixo quanto ao par, conforme a influência eventualmente exercida sobre o mercado pelos interesses opostos.

O banco de Amsterdam declara não emprestar nenhuma parte do que é nele depositado, mas, para cada florim a que concede crédito em sua escrituração contábil, conservar o valor de um florim em dinheiro ou em barra. Dificilmente se pode duvidar que o banco conserve em seus cofres todo o dinheiro ou barras para os quais há certificados em vigor, dinheiro e barras esses que podem ser exigidos pelos portadores de certificados a qualquer momento, e que, na realidade, são continuamente depositados e retirados dos cofres do banco. Entretanto, talvez não seja tão certo que o banco faça o mesmo em relação à parte de seu capital cujos certificados já expiraram há muito tempo, dinheiro esse que, em tempos normais e tranqüilos, não pode ser exigido e que, na realidade, muito provavelmente permanecerá no banco para sempre enquanto subsistirem os Estados das Províncias Unidas. Em Amsterdam, no entanto, não existe artigo de fé mais firme do que este: por cada florim que circula como bilhete de banco existe no tesouro do banco um florim correspondente em ouro ou prata. A cidade é uma garantia de que assim deve ser. O banco está sob a direção dos quatro burgomestres reinantes, substituídos a cada ano. Cada novo quadrunvirato de burgomestres visita o tesouro, compara-o com a escrituração contábil, recebe-o sob juramento e o entrega, com a mesma espantosa solenidade, aos quatro burgomestres que lhe sucedem; e, nesse país sóbrio e religioso, os juramentos até agora não têm sido desrespeitados. Uma rotatividade desse tipo constitui, por si só, uma garantia suficiente contra quaisquer práticas inconfessáveis. Em meio a todas as revoluções geradas no governo de Amsterdam pelas dissensões partidárias, a parte vencedora nunca acusou seus predecessores de deslealdade na administração do banco. Nenhuma acusação poderia ter afetado mais profundamente a reputação e o destino da parte perdedora, e se tal acusação pudesse ter sido comprovada, podemos estar certos de que ela teria sido apresentada. Em 1672, quando o rei francês estava em Utrecht, o barco de Amsterdam pagou com tanta prontidão que não restou dúvida sobre a lealdade com que havia observado seus compromissos. Algumas das moedas que foram retiradas dos cofres do banco naquela época parecem ter sido chamuscadas pelo incêndio ocorrido no prédio, logo depois da criação do banco. Conclui-se, pois, que essas moedas devem ter permanecido nos cofres do banco desde aquela época.

Durante muito tempo os curiosos vêm especulando no sentido de saber qual é o montante do tesouro encerrado nos cofres do banco. Quanto a isso não há nada além de conjeturas. Calcula-se que há aproximadamente 2 mil pessoas que mantêm contas com o banco; supondo-se que cada uma possui o valor de 1 500 libras esterlinas em suas respectivas contas (uma suposição muito generosa), o total dos bilhetes de banco e, conseqüentemente, do tesouro do banco, deverá aproximar-se de 3 milhões de libras esterlinas, ou seja, ao câmbio de

onze florins por libra esterlina, 33 milhões de florins; montante elevado, suficiente para operar uma circulação bem ampla, porém muito inferior às somas descomunais imaginadas por alguns.

A cidade de Amsterdam aufere uma renda considerável do banco. Além do que se pode denominar o aluguel de armazenagem supramencionado, cada pessoa, ao abrir a primeira conta do banco, paga uma taxa de dez florins e, por outra nova conta, três florins e três *stivers*; por nova transferência, dois *stivers*; e se a soma transferida for inferior a 300 florins, pagam-se seis *stivers*, a fim de desestimular a multiplicação de pequenas transações. A pessoa que deixa de fazer balanço de sua conta duas vezes ao ano paga uma multa de 25 florins. A pessoa que solicita uma transferência de uma soma superior à que possui em sua conta é obrigada a pagar 3% sobre a soma sacada a descoberto, e seu pedido é desprezado na transação. Além disso, supõe-se que o banco aufere lucros consideráveis vendendo moeda ou barras estrangeiras que passam a pertencer ao banco por vencimento dos certificados, dinheiro que sempre é conservado, até poder ser vendido com lucro. Aufere lucro também vendendo bilhete de banco a 5% de ágio e comprando-o a 4%. Estes diversos emolumentos representam um montante bem superior ao necessário para pagar os salários dos funcionários e para cobrir as despesas de administração. Acredita-se que o que se paga pela guarda do ouro e prata em barras sob certificado, por si só representa uma renda líquida anual entre 150 mil e 200 mil florins. Não obstante isso, essa instituição bancária teve como objetivo original a utilidade pública e não a renda. Seu objetivo era livrar os comerciantes do incômodo de um câmbio desvantajoso. Não se previa a renda que o banco geraria, podendo-se considerá-la como acidental. Já é tempo, todavia, de encerrar esta longa digressão, à qual fui imperceptivelmente levado no empenho de explicar as razões pelas quais o câmbio entre os países que pagam com o chamado bilhete de banco e os que pagam em moeda corrente geralmente parece ser favorável aos primeiros e desfavorável aos segundos. Os primeiros pagam com um tipo de dinheiro cujo valor intrínseco é sempre o mesmo e que equivale exatamente ao padrão de suas respectivas Casas da Moeda; os segundos pagam com um tipo de dinheiro cujo valor intrínseco varia continuamente, estando quase sempre mais ou menos abaixo desse padrão.

PARTE SEGUNDA

A irracionalidade dessas restrições extraordinárias, com base em outros princípios

Na primeira parte do presente capítulo procurei mostrar, mesmo com base nos princípios do sistema comercial, o quanto é desnecessário impor restrições extraordinárias à importação de mercadorias dos países com os quais a balança comercial, segundo se supõe, é desfavorável.

No entanto, não há nada mais absurdo que toda essa teoria da

balança comercial, na qual se baseiam não somente as referidas restrições, mas também quase todas as demais normas sobre o comércio. Quando dois lugares ou cidades comercializam entre si, essa teoria supõe que, se a balança comercial entre os dois estiver em equilíbrio, nenhum dos dois ganha ou perde, ao passo que, se a balança pender, em qualquer grau, para um dos lados, uma delas perde e a outra ganha, na proporção em que a balança se desviar de seu ponto exato de equilíbrio. Ambas as suposições são falsas. Como procurarei mostrar mais adiante, um comércio que é forçado por subsídios e monopólios pode e costuma ser desvantajoso para o país que acredita estar-se beneficiando com essas medidas. Ao contrário, o comércio que, sem violência ou coação, é efetuado com naturalidade e regularidade entre dois lugares, sempre traz vantagem para os dois lados, ainda que essa vantagem não seja sempre igual para ambos.

Por vantagem ou ganho entendo não o aumento da quantidade de ouro e prata, mas o aumento do valor de troca da produção anual da terra e da mão-de-obra do país, ou seja, o aumento da renda anual de seus habitantes.

Se a balança comercial estiver em equilíbrio, e se o comércio entre os dois lugares consistir exclusivamente no intercâmbio de suas mercadorias nacionais, na maioria dos casos não somente os dois auferirão vantagem, senão que o ganho será igual ou quase igual: nesse caso, cada um oferecerá um mercado para uma parte do excedente de produção do outro; cada um reporá um capital que fora empregado em cultivar e preparar para a comercialização essa parte do excedente de produção do outro, e que havia sido distribuída entre eles proporcionando renda e sustento a um certo número de seus habitantes. Por isso, parte dos habitantes de cada um auferirá indiretamente sua renda e seu sustento do outro. Assim como supostamente também as mercadorias trocadas são de valor igual, da mesma forma serão na maioria dos casos também iguais ou quase iguais os capitais empregados pelas duas partes no comércio; e pelo fato de serem os dois capitais empregados para produzir as mercadorias nacionais dos dois países, iguais ou quase iguais serão a renda e o sustento que a distribuição dessas mercadorias proporcionará aos habitantes dos dois países. Essa renda e esse sustento, proporcionados mutuamente dessa forma, serão maiores ou menores, conforme a extensão das transações entre os dois países. Se, por exemplo, elas representarem um montante anual de 100 mil libras, ou então 1 milhão de cada lado, cada um dos dois países proporcionará aos habitantes do outro uma renda anual, no primeiro caso, de 100 mil libras esterlinas, e no segundo de 1 milhão.

Se o comércio entre os dois países for tal que um deles só exporta ao outro mercadorias nacionais, ao passo que o segundo só exporta ao primeiro mercadorias estrangeiras, ainda nesse caso seria de supor que a balança comercial entre os dois estaria em equilíbrio, já que as mercadorias são pagas com mercadorias. Os dois estariam ganhando, nesse caso; mas o ganho não seria igual; os habitantes do país que só

exportasse mercadorias nacionais estaria auferindo a renda máxima do comércio. Por exemplo, se a Inglaterra só importasse da França mercadorias produzidas por aquele país, e, não possuindo ela mesma as mercadorias inglesas em falta na França, pagasse anualmente suas importações francesas enviando à França grande quantidade de mercadorias estrangeiras, suponhamos fumo e mercadorias das Índias Orientais, esse tipo de comércio, embora proporcionasse alguma renda aos habitantes dos dois países, produziria para os habitantes da França uma renda superior à que produziria para os habitantes da Inglaterra. Todo o capital francês empregado anualmente nesse comércio seria anualmente distribuído entre a população da França. Ao contrário, só seria anualmente distribuída entre a população da Inglaterra a parte do capital inglês empregada em produzir as mercadorias inglesas com as quais foram compradas as referidas mercadorias estrangeiras exportadas à França. A maior parte desse capital inglês reporia os capitais empregados na Virgínia, no Industão e na China — capitais que proporcionariam renda e sustento aos habitantes desses longínquos países. Por isso, se os capitais fossem iguais, ou quase iguais, esse emprego do capital francês aumentaria muito mais a renda da população francesa do que o emprego do capital inglês aumentaria a renda da população da Inglaterra. Nesse caso, a França estaria efetuando com a Inglaterra um comércio exterior direto para o consumo próprio, ao passo que a Inglaterra estaria efetuando um comércio do mesmo tipo com a França, mas indireto. Ora, já explicamos exaustivamente a diferença de efeitos produzidos por um capital empregado no comércio exterior direto de bens de consumo, e os produzidos por um capital empregado no comércio exterior indireto de bens de consumo.

Na realidade, provavelmente não existe, entre dois países quaisquer, um comércio que consista exclusivamente na troca de mercadorias nacionais dos dois lados, ou exclusivamente na troca de mercadorias nacionais, de um lado, e de mercadorias estrangeiras, do outro. Quase todos os países trocam, entre si, em parte mercadorias nacionais e, em parte, mercadorias estrangeiras. Ganhará mais sempre o país que exportar o máximo de mercadorias nacionais e o mínimo de mercadorias estrangeiras.

Se a Inglaterra pagasse as mercadorias anualmente importadas da França, não com fumo e mercadorias importadas das Índias Orientais, mas com ouro e prata, supõe-se que, nesse caso, sua balança comercial ficaria desequilibrada, já que as mercadorias importadas da França não seriam pagas com mercadorias, mas com ouro e prata. E no entanto, nesse caso como no precedente, tal tipo de comércio geraria alguma renda para os habitantes dos dois países: mais para os da França e menos para os da Inglaterra. Geraria, sim, alguma renda para a população da Inglaterra. O capital anteriormente empregado para produzir as mercadorias inglesas com as quais se comprou essa quantidade de ouro e prata, o capital que fora distribuído a certos habitantes da Inglaterra e lhes proporcionara renda seria reposto com este comércio, possibilitando-lhe continuar esse emprego. O capital total

da Inglaterra não sofreria com essa exportação de ouro e prata uma diminuição maior do que a que sofreria com a exportação de um valor igual de quaisquer outras mercadorias. Ao contrário, na maioria dos casos, esse capital total aumentaria. Não se exportam ao exterior senão mercadorias cuja demanda supostamente é maior no exterior do que no próprio país, e cujos retornos, conseqüentemente — assim se acredita —, terão mais valor no país do que as mercadorias exportadas. Se o fumo que na Inglaterra vale apenas 100 mil esterlinos, ao ser exportado à França, comprar vinho que na Inglaterra, vale 110 mil libras esterlinas, a troca fará com que o capital da Inglaterra aumente de 10 mil libras. Se, da mesma forma, 100 mil libras de ouro inglês compra vinho francês que na Inglaterra vale 110 mil, essa hora irá aumentar igualmente o capital da Inglaterra em 10 mil libras. Assim como um comerciante que tem 110 mil esterlinos de vinho em sua adega é mais rico do que o que possui somente 100 mil esterlinos em fumo em seu armazém, da mesma forma ele é mais rico do que aquele que só possui 1 000 esterlinos em ouro e prata em seus cofres. Ele tem condições de movimentar um volume maior de trabalho, e proporcionará renda, sustento e emprego a um contingente maior de pessoas do que os dois outros. Ora, o capital do país é igual à soma dos capitais de todos os seus habitantes, e a quantidade de trabalho que o país tem condição de sustentar anualmente é igual ao volume total de trabalho que pode ser mantido pela soma de todos esses capitais individuais. Assim, necessariamente, esse tipo de comércio fará geralmente aumentar tanto o capital do país como o volume de trabalho que o país tem condições de sustentar anualmente. Sem dúvida, seria mais vantajoso para a Inglaterra se ela pudesse comprar os vinhos da França com suas próprias ferragens e tecidos grosseiros do que com o fumo da Virgínia ou com o ouro e prata do Brasil e do Peru. Um comércio exterior direto de bens de consumo sempre traz vantagem maior do que um comércio indireto. Entretanto, um comércio exterior indireto de bens de consumo, efetuado com ouro e prata, não parece ser menos vantajoso do que qualquer outro comércio exterior indireto de bens de consumo. Analogamente, um país sem minas próprias não tem maior probabilidade de ter exauridas suas reservas de ouro e prata, exportando anualmente esses metais do que um país que não cultiva fumo tem probabilidade de esgotar suas reservas de fumo, exportando anualmente esse produto. Assim como um país que tem com que comprar fumo jamais permanecerá muito tempo em falta dele, da mesma forma não permanecerá por muito tempo em falta de ouro e prata um país que tiver com que comprá-los.

Afirma-se constituir uma perda o negócio que um trabalhador efetua numa cervejaria, diz-se, outrossim, que o comércio que uma nação manufatora efetuasse naturalmente com um país produtor de vinho pode ser considerado uma perda. Respondo que o negócio com a cervejaria não acarreta necessariamente uma perda para quem o efetua. Em si mesmo, tal negócio é tão vantajoso quanto qualquer outro embora, talvez, esteja um tanto mais sujeito a abusos. A ocupação

de um fabricante de cerveja, e mesmo a de um varejista de bebidas fermentadas são divisões de trabalho tão necessárias como quaisquer outras. Geralmente, será mais vantajoso para um operário comprar do fabricante de cerveja a quantidade de que precisa do que fabricá-la ele mesmo e, se for um operário pobre, geralmente lhe será mais vantajoso comprar a cerveja do varejista, pouco a pouco, do que adquirir uma grande quantidade diretamente do fabricante de cerveja. Sem dúvida, ele pode comprar demais de ambos, como pode comprar demais de qualquer outro comerciante da sua vizinhança, por exemplo, do açougueiro, se for glutão, ou do negociante de fazenda, se desejar aparecer como um galã entre seus companheiros. Entretanto, é vantajoso para o grande conjunto de trabalhadores que todos esses tipos de comércio ou ocupações sejam livres, embora todos possam abusar dessa liberdade, conquanto, talvez, o abuso seja maior em uns do que em outros. Embora, às vezes, determinados indivíduos possam arruinar sua sorte consumindo bebidas fermentadas em excesso, não parece haver perigo de que tal aconteça com uma nação. Ainda que em todo país existam muitas pessoas que gastam mais do que podem com bebidas alcoólicas, sempre existem muitas mais que gastam menos. Merece destacar-se também que, se recorrermos à experiência, o baixo preço do vinho não parece ser a causa da embriaguez, mas antes da sobriedade. Os habitantes dos países produtores de vinho costumam ser as pessoas mais sóbrias da Europa, como o testemunham os espanhóis, italianos e os habitantes das províncias do sul da França. Raramente as pessoas consomem em excesso produtos por elas produzidos em sua faina diária. Ninguém se mostra liberal e bom companheiro tendo bebidas alcoólicas em abundância tão baratas quanto uma cervejinha. Ao contrário, nos países em que, devido ao calor ou ao frio excessivo, não há viticultura, e onde, por conseguinte, o vinho é caro e constitui raridade, a embriaguez é um vício generalizado, como nas nações setentrionais e entre aqueles que vivem nos trópicos, os negros, por exemplo, da costa da Guiné. Ouvi muitas vezes dizer que, quando um regimento francês vem de algumas províncias setentrionais da França, onde o vinho é um pouco mais caro, e fica aquartelado nas províncias do sul, onde ele é muito barato, os soldados de início se entregam a exageros pelo baixo preço e pela novidade do bom vinho; entretanto, após alguns meses de residência, a maior parte deles se torna tão sóbria quanto os demais habitantes. Suprimir de uma vez as taxas aduaneiras que gravam os vinhos estrangeiros, e os impostos de consumo sobre o malte, a cerveja comum e a cerveja inglesa, poderia igualmente tornar a embriaguez bastante generalizada e temporária na Grã-Bretanha entre as classes média e inferior da população, a qual, porém, provavelmente, logo seria seguida de uma sobriedade permanente e mais ou menos total. Atualmente, a embriaguez de forma alguma constitui o vício de pessoas de posição ou daqueles que facilmente podem comprar as mais caras bebidas alcoólicas. Dificilmente se tem visto entre nós uma pessoa de posição embriagar-se com cerveja

inglesa. Além disso, as restrições ao comércio de vinhos na Grã-Bretanha não parecem devidamente bem elaboradas para impedir as pessoas de freqüentarem a cervejaria, se assim posso me expressar, as antes para evitar que freqüentem os lugares em que podem comprar a melhor bebida e a mais barata. Favorecem o comércio de vinhos com Portugal e desestimulam o comércio de vinhos com a França. Efetivamente, afirma-se que os portugueses são melhores clientes para os nossos manufaturados do que os franceses, devendo portanto ser estimulados, de preferência aos franceses. Afirma-se que, da mesma maneira que os portugueses nos tratam, assim devemos tratá-los. Dessa forma, os artifícios astuciosos de comerciantes subalternos são transformados em máximas políticas para a conduta de um grande império; com efeito, são somente os comerciantes mais subalternos que transformam em regra utilizar os serviços principalmente de seus próprios clientes. Um grande comerciante sempre compra suas mercadorias onde elas são mais baratas e melhores, sem atender a pequenos interesses desse gênero.

Foi por meio de tais máximas, contudo, que se ensinou às nações que seu interesse consiste em mendigar junto a todos os seus vizinhos. Fez-se com que cada nação olhe com inveja para a prosperidade de todas as nações com as quais comercializa, e considere o ganho dessas nações como uma perda para ela mesma. O comércio, que deveria naturalmente ser, entre as nações como entre os indivíduos, um traço de união e de amizade, transformou-se na mais fecunda fonte de discórdia e de animosidade. A ambição extravagante de reis e ministros, durante o século atual e o passado, não tem sido mais fatal para a tranqüilidade da Europa do que a inveja impertinente dos comerciantes e dos manufatores. A violência e a injustiça dos governantes da humanidade constitui um mal antigo para o qual receio que a natureza dos negócios humanos dificilmente encontre um remédio. Entretanto, embora talvez não se possa corrigir a vil capacidade e o espírito monopolizador dos comerciantes e dos manufatores que não são nem deveriam ser os governantes da humanidade, pode-se com muita facilidade impedi-los de perturbar a tranqüilidade de pessoas que não sejam eles mesmos.

Não cabe dúvida de que foi o espírito de monopólio que originalmente inventou e propagou essa teoria; e os primeiros que a ensinaram de forma alguma eram tão insensatos como os que nela acreditaram. Em cada país, sempre é e deve ser de interesse do grande conjunto da população comprar tudo o que quiser, daqueles que vendem a preço mais baixo. A proposição é de tal evidência, que parece ridículo empenhar-se em demonstrá-la; e ela jamais poderia ter sido questionada, se os sofismas interesseiros dos comerciantes e dos manufatores não tivessem confundido o senso comum da humanidade. Sob este aspecto, o interesse deles é diretamente oposto ao do grande conjunto da população. Assim como é interesse dos homens livres de uma corporação impedir os demais habitantes de empregar outros trabalhadores afora eles mesmos, da mesma forma é do interesse dos comerciantes e dos

manufatores de cada país assegurar para si mesmos o monopólio do mercado interno. Daí, na Grã-Bretanha e na maioria dos demais países europeus, os direitos descomunais exigidos de quase todas as mercadorias importadas por comerciantes estrangeiros. Daí os elevados direitos e proibições impostas a todas as manufaturas estrangeiras que podem vir a concorrer com as nossas próprias mercadorias. Daí também as pesadas restrições impostas à importação de quase todos os tipos de mercadorias dos países em relação aos quais se supõe ser desfavorável a balança comercial, ou seja, dos países contra os quais a animosidade nacional é mais inflamada.

No entanto, a riqueza de uma nação vizinha, embora seja perigosa na guerra e na política, certamente é vantajosa para o comércio. Em estado de hostilidade, essa riqueza dos vizinhos pode possibilitar aos nossos inimigos manterem esquadras e exércitos superiores aos nossos; mas em estado de paz e de comércio essa riqueza também pode possibilitar-lhes trocar conosco um valor maior de mercadorias, e proporcionar-nos um mercado melhor, seja para a produção direta do nosso próprio país, seja para tudo aquilo que se compra com essa produção. Assim como uma pessoa rica provavelmente será um cliente melhor para as pessoas operosas de sua vizinhança do que uma pessoa pobre, o mesmo acontece com uma nação rica. Com efeito, um indivíduo rico, se for um manufator, constitui um vizinho muito perigoso para todos os que comerciam da mesma maneira. Todavia, todos os demais vizinhos — que constituem a grande maioria — tiram proveito do bom mercado que os gastos do rico lhes proporcionaram. Eles tiram proveito até mesmo vendendo a preço mais baixo que os trabalhadores mais pobres que negociam do mesmo modo que ele. Da mesma forma, os manufatores de uma nação rica podem sem dúvida ser rivais muito perigosos para os de seus vizinhos. Entretanto, essa própria concorrência é vantajosa para a maioria da população que, além disso, tira grande proveito do bom mercado que os grandes gastos de tal nação rica lhe proporciona de qualquer outra forma. As pessoas particulares que desejam fazer fortuna nunca pensam em dirigir-se às províncias longínquas e pobres do país, antes vão para a capital ou para alguma das grandes cidades comerciais. Sabem que onde circula pouca riqueza pouco podem conseguir, mas que, onde se movimenta uma grande riqueza, têm condições de partilhar de parte dela. Assim, as mesmas regras que devem dirigir o senso comum de um, de dez ou de vinte indivíduos, devem orientar o julgamento de um, de dez ou de vinte milhões, e fazer com que uma nação inteira veja as riquezas de seus vizinhos como uma provável causa e oportunidade para ela mesma adquirir riquezas. Uma nação que se enriquecesse com o comércio externo certamente teria maior probabilidade de se enriquecer quando seus vizinhos são todos nações ricas, operosas e comerciantes. Uma grande nação, cercada de todos os lados por selvagens nômades e pobres bárbaros, certamente poderia adquirir riquezas com o cultivo de suas próprias terras e com seu próprio comércio interno, mas não com o comércio externo. Parece ter

sido dessa forma que os antigos egípcios e os modernos chineses adquiriram sua grande riqueza. Segundo se diz, os antigos egípcios negligenciavam o comércio exterior, e os chineses modernos, como se sabe, o desprezam ao máximo, e dificilmente se dignam a dar-lhe a proteção conveniente das leis. As modernas regras do comércio exterior, ao visarem ao empobrecimento de todos os nossos vizinhos, longe de conseguirem o efeito desejado, tendem a tornar esse comércio exterior insignificante e desprezível.

Foi em conseqüência dessas regras que o comércio entre a França e a Inglaterra, nos dois países, tem estado sujeito a tantos desestímulos e tantas restrições. Entretanto, se esses dois países considerassem seu interesse real, sem rivalidade nem animosidade nacional, o comércio da França poderia ser mais vantajoso para a Grã-Bretanha do que o de qualquer outra nação e, pela mesma razão, o mesmo aconteceria com o comércio britânico, em relação à França. A França é o vizinho mais próximo da Grã-Bretanha. No comércio entre a costa meridional da Inglaterra e as costas setentrional e noroeste da França, poder-se-iam conseguir retornos, da mesma forma que no comércio interno, quatro, cinco ou seis vezes por ano. Por conseguinte, o capital empregado nesse comércio poderia, em cada uma das duas nações, movimentar quatro, cinco ou seis vezes o volume de trabalho, proporcionando emprego e subsistência quatro, cinco ou seis vezes o contingente de pessoas, em relação ao que poderia movimentar um capital igual, empregado na maior parte dos outros setores de comércio exterior. Entre as regiões francesas e britânicas mais afastadas entre si, poder-se-iam esperar retornos no mínimo uma vez por ano, e mesmo esse comércio, sob tal aspecto, daria no mínimo a mesma vantagem que a maior parte dos demais setores do nosso comércio externo europeu. Esse comércio seria, no mínimo, três vezes mais rentável do que o tão decantado comércio com as nossas colônias norte-americanas, onde o retorno raramente demora menos de três anos e muitas vezes requer no mínimo quatro ou cinco anos. Além disso, a França tem, ao que se supõe, uma população de 24 milhões de habitantes. Nossas colônias norte-americanas nunca tiveram, ao que se calcula, mais do que três milhões. E a França é um país muito mais rico do que a América do Norte embora, devido à maior desigualdade no tocante à distribuição das riquezas, exista muito mais pobreza e mendicância na França do que na América do Norte. Por isso, a França poderia oferecer um mercado no mínimo oito vezes mais amplo e, em razão da freqüência maior dos retornos, um mercado 24 vezes mais vantajoso do que o mercado que as nossas colônias norte-americanas jamais nos conseguiram oferecer. Igualmente vantajoso para a França seria o comércio com a Grã-Bretanha e, em proporção com a riqueza, a população e a proximidade dos dois países, o comércio da França com a Grã-Bretanha teria exatamente a mesma superioridade sobre o comércio que a França mantém com suas próprias colônias. Tal é a enorme diferença existente entre esse comércio — que o bom senso das duas nações considerou conveniente deses-

timular — e o comércio atualmente existente, que as duas nações o têm favorecido ao máximo.

Ora, exatamente as mesmas circunstâncias que teriam tornado tão vantajoso para as duas nações um comércio aberto e livre entre elas têm constituído os obstáculos principais para esse comércio. Sendo vizinhas, a Grã-Bretanha e a França são necessariamente inimigas entre si e, por esse motivo, a riqueza e o poder de cada uma delas se tornam tanto mais temíveis à outra; e aquilo que poderia aumentar a vantagem da amizade nacional serve apenas para inflamar a violência da animosidade nacional. Trata-se de duas nações ricas e operosas; e os comerciantes e os manufatores de cada uma delas têm medo da concorrência, da habilidade e da atividade dos comerciantes e dos manufatores da outra. Excita-se com isto a rivalidade mercantil, inflamando pela violência a animosidade nacional e sendo por ela inflamada. E os comerciantes dos dois países anunciaram, com toda a apaixonada confiança da falsidade interesseira, a certeza da ruína de cada uma delas, em conseqüência dessa balança comercial desfavorável que, segundo alegam, constituiria o efeito infalível de um comércio sem restrições entre as duas.

Não existe nenhum país comercial europeu cuja ruína iminente não tenha sido muitas vezes predita pelos pretensos doutores desse sistema mercantil, como decorrência de uma balança comercial desfavorável. No entanto, depois de todas as preocupações e temores que levantaram em torno desse assunto, depois de todas as tentativas vãs, por parte de quase todas as nações comerciais, no sentido de fazer com que essa balança comercial lhes fosse favorável e desfavorável a seus vizinhos, não há sinais de que alguma nação européia, sob qualquer aspecto, tenha empobrecido por esse motivo. Ao contrário, cada cidade e cada país, na medida em que abriram seus portos a todas as nações, ao invés de serem arruinados por esse comércio livre — como nos induziriam a crer os princípios do sistema comercial —, enriqueceram com isso. De fato, ainda que haja na Europa algumas cidades que, sob alguns aspectos, mereçam o nome de portos livres, não há nenhum país em que exista tal liberdade de comércio. A Holanda é, talvez, o país que mais próximo está dessa prática, embora ainda bem longe dela; ora, reconhece-se que a Holanda aufere do comércio exterior não somente toda a sua riqueza, como também grande parte de sua subsistência.

Na verdade há uma outra balança, que já foi explicada, e que é muito diferente da balança comercial — esta sim, conforme for favorável ou desfavorável, necessariamente gera a prosperidade ou o declínio de uma nação. É a balança de produção e consumo anuais. Já observei que, se o valor de troca da produção anual superar o valor de troca do consumo anual, o capital da sociedade deve aumentar proporcionalmente a esse excedente. Nesse caso, a sociedade vive nos limites de sua renda, e o que anualmente se economiza dessa renda é naturalmente acrescentado a seu capital e empregado para aumentar ainda

mais a produção anual. Ao contrário, se o valor de troca da produção anual for inferior ao consumo anual, o capital da sociedade deve diminuir anualmente em proporção a essa diferença ou insuficiência. Neste caso, a despesa da sociedade supera sua renda, interferindo forçosamente em seu capital. Por isso, seu capital necessariamente diminui e, juntamente com ele, o valor de troca da produção anual de sua atividade.

Essa balança de produção e consumo é totalmente diferente da assim chamada balança comercial. Ela poderia ocorrer em uma nação que não tivesse nenhum comércio exterior, mas estivesse totalmente separada do resto do mundo. Ela pode ocorrer no mundo inteiro, cuja riqueza, população e desenvolvimento podem estar gradualmente aumentando ou gradualmente declinando. A balança de produção e consumo pode ser constantemente favorável a uma nação, ainda que a chamada balança comercial lhe seja geralmente contrária. É possível a uma nação importar um valor superior ao que exporta, e isso talvez durante meio século contínuo; é possível que o ouro e a prata que entram nesse país durante todo esse tempo sejam imediatamente enviados para fora; sua moeda circulante pode diminuir gradualmente, sendo substituída por diversos tipos de papel-moeda; podem até aumentar gradualmente dívidas que o país contrai junto às principais nações com as quais comercializa não obstante isso, a riqueza real desse país, o valor de troca da produção anual de suas terras e de seu trabalho podem, durante esse mesmo período, ter aumentado em uma proporção muito maior. A situação das nossas colônias norte-americanas e do comércio que efetuavam com a Grã-Bretanha, antes do início dos atuais distúrbios, pode servir como prova de que isso de forma alguma representa uma suposição impossível.

ÍNDICE